UNIVERSITÉ D'AIX-MARSEILLE
FACULTÉ DE DROIT D'AIX

DU PRIVILÈGE
DU
VENDEUR D'EFFETS MOBILIERS
NON PAYÉ

THÈSE POUR LE DOCTORAT

PRÉSENTÉE ET SOUTENUE

PAR

A. ASSOUAD

MARSEILLE
IMPRIMERIE MARSEILLAISE
39, rue Sainte, 39
1904

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41549817_0029

DU PRIVILÈGE

DU VENDEUR D'EFFETS MOBILIERS

NON PAYÉ

UNIVERSITÉ D'AIX-MARSEILLE
FACULTÉ DE DROIT D'AIX

DU PRIVILÈGE

DU

VENDEUR D'EFFETS MOBILIERS

NON PAYÉ

THÈSE POUR LE DOCTORAT

ACAD. LUGDUNAT. BIBL.

PRÉSENTÉE ET SOUTENUE

PAR

A. ASSOUAD

MARSEILLE
IMPRIMERIE MARSEILLAISE
39, rue Sainte, 39
1904

COMMISSION

Président : M. Cézar-Bru, professeur ;

Suffragants { M. Audinet, professeur ;
M. Bonnecarrère, agrégé.

UNIVERSITÉ D'AIX-MARSEILLE. — FACULTÉ DE DROIT D'AIX

PERSONNEL

MM. Bry, doyen, professeur de Droit romain.

Jourdan, professeur de Droit civil.

Bouvier-Bangillon, professeur de Droit commercial.

Lacoste, professeur de Droit civil.

Vermond, professeur de Droit romain.

Moreau, professeur de Droit administratif.

Audinet, professeur de Droit international public.

Perreau, professeur d'Économie politique, délégué à la Faculté de Paris.

Cézar-Bru, professeur de Droit civil.

Ferron, professeur de Procédure civile, délégué à la Faculté de Bordeaux.

Babled, agrégé, chargé du cours d'Économie politique.

Bonnecarrère, agrégé, chargé du cours de Droit criminel.

Caillemer, agrégé, chargé du cours d'Histoire de Droit français.

Delpech, agrégé, chargé du cours de Droit constitutionnel.

Hémard, agrégé, chargé du cours de Procédure civile.

Schatz, agrégé, chargé des cours d'Économie politique et d'Histoire des doctrines économiques.

Jougla, secrétaire.

La Faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les thèses ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

BIBLIOGRAPHIE

AUBRY et RAU. — *Cours de droit civil français*, 5e édition revue et corrigée par MM. Rau, Falcimaigne et Gault, 1900. — T. III.

GRENIER. — *Des hypothèques.* — T. II.

PONT. — *Des privilèges et hypothèques.* — T. I.

PERSIL. — *Régime hypothécaire.* — T. I.

TROPLONG. — *Des privilèges et hypothèques.* — T. I.

VALETTE. — *Des privilèges et hypothèques.*

DURANTON. — *Cours de droit français suivant le Code civil.* — T. XVI et XIX.

MOURLON. — *Examen critique du commentaire de M. Troplong sur les privilèges et hypothèques.* — T. II.

DEMANTE. — *Cours de Code civil* continué par Colmet de Santerre. — T. VI et IX.

MARTOU. — *Des privilèges et hypothèques.* — T. II.

LAURENT. — *Principes de droit civil français.* — T. XXIX.

GUILLOUARD. — *Traité des privilèges et hypothèques.* — T. I.

PERRIQUET. — *Traité de la propriété et de la transmission des offices ministériels.*

THÉZARD. — *Du nantissement, des privilèges et hypothèques.*

PLANIOL. — *Traité de droit civil.* — T. II.

BAUDRY-LACANTINERIE et DE LOYNES. — *Du nantissement, des privilèges et hypothèques.* — T. I.

CH. BEUDANT. — *Cours de droit civil français* publié par Robert Beudant, son fils. — *Les sûretés personnelles et réelles.* — T. I.

LYON-CAEN et RENAULT. — *Traité de droit commercial.* — T. VI.

VERMOND. — *Manuel de droit maritime.*

INTRODUCTION

La vente est le plus usuel de tous les contrats. Par son caractère d'agent habituel de la circulation des biens, circulation qui est la base de tous les commerces et de toutes les industries, elle apparaît comme un facteur indispensable de la vie économique d'une nation. Aussi, le devoir d'un législateur sérieux est-il d'encourager les ventes, de les favoriser et de les multiplier dans la mesure du possible.

Un des moyens employés par le Code civil pour arriver à ce but consiste dans les garanties accordées au vendeur, pour ne pas s'exposer à perdre en même temps la chose vendue et le prix de vente.

Ces garanties sont au nombre de trois dans toutes les ventes : 1° un droit de rétention, grâce auquel le vendeur qui n'a pas accordé de terme pour le paiement du prix, peut ne pas se dessaisir de la chose vendue, tant que l'acheteur n'est pas prêt à exécuter son obligation ; 2° un droit de résolution, qui faisant à la vente une application particulière du principe général posé par l'art. 1184, permet au vendeur non payé de s'adresser à la justice, pour que son contrat soit anéanti et qu'il reprenne ainsi l'objet vendu, en obtenant des dommages et intérêts de l'acheteur ; 3° un privilège, c'est-à-dire le droit pour le

Le Code civil a consacré le privilège du vendeur d'effets mobiliers, en supprimant sur ce point toute différence entre les ventes à terme et les ventes sans terme ; dans les deux cas, en effet, la propriété est immédiatement transférée à l'acheteur (art. 1138), et, par suite, rien ne s'oppose à ce que la chose vendue reste grevée, au profit du vendeur, d'un droit de préférence qui lui sera utile dans l'un comme dans l'autre cas. L'art. 2102 s'exprime ainsi : « Les créances privilégiées sur certains meubles « sont... 4° *le prix d'effets mobiliers non payés, s'ils « sont encore en la possession du débiteur, soit qu'il « ait acheté à terme ou sans terme...* »

Tels sont, rapidement énoncés, le motif, le fondement juridique et l'historique du privilège du vendeur ; nous devrions procéder de même pour son droit de revendication, mais ce serait rentrer dans des explications que nous réservons pour la partie où ce droit sera spécialement étudié.

Nous divisons ce travail en cinq parties : la première, consacrée aux conditions générales d'existence et d'exercice du privilège du vendeur ; la seconde, au droit de revendication ; la troisième, au rang du privilège du vendeur ; la quatrième, aux règles spéciales qui régissent ce privilège dans les cessions d'offices ministériels ; la cinquième, enfin, au privilège que l'art. 191-8° C. co. accorde au vendeur de navire.

PREMIÈRE PARTIE

Conditions générales d'existence et d'exercice du privilège du vendeur d'effets mobiliers

---

CHAPITRE PREMIER

CONDITIONS D'EXISTENCE

I. — La première condition nécessaire à l'existence du privilège du vendeur est naturellement une vente. Si donc l'opération intervenue entre les parties n'a pas les caractères essentiels de ce contrat, c'est-à-dire s'il n'y a pas transfert de propriété et un prix payable à l'un des contractants par l'autre, le privilège de l'art. 2102-4° ne saurait être invoqué.

Ainsi, l'échange, qui offre une grande analogie avec la vente, ne donne cependant pas naissance au privilège dont nous nous occupons ; celui-ci, en effet, est accordé au vendeur pour garantir le paiement du prix qui lui est dû ; et, dans l'échange, il n'y a ni vendeur, car ce rôle est joué simultanément par les deux parties, ni prix de vente, car les deux contractants « se donnent respectivement une chose pour une autre » (art. 1702) (1).

Il arrive souvent, d'ailleurs, que l'un des coéchangistes s'engage à payer à l'autre une soulte, c'est-à-dire une

(1) Guillouard, I, n° 387; Martou, II, n° 467; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 487.

somme d'argent destinée à balancer la valeur des deux choses échangées ; dans ce cas, le contrat devient une véritable vente, car la soulte représente l'excédent de valeur de l'une de ces choses sur l'autre et n'est autre chose que le prix moyennant lequel cet excédent a été vendu. Le coéchangiste créancier de la soulte joue donc le rôle de vendeur, dont il pourra exercer le privilège pour obtenir le paiement de cette soulte.

Un autre contrat, qui offre aussi une grande ressemblance avec la vente, doit également en être distingué, et par suite ne donne pas naissance au privilège du vendeur : c'est le contrat de louage d'ouvrage réglé par les art. 1787 et suivants du Code civil. Supposons, par exemple, qu'une personne remette une matière première à un industriel pour qu'il la façonne. Cette personne, conservant la propriété de la chose qu'elle vient ainsi de livrer, peut la revendiquer, mais non exercer le privilège du vendeur, et cette distinction a une importance capitale pour le cas où cette chose viendrait à être détruite par un incendie. Aux termes de l'art. 2 de la loi du 19 février 1889, en effet, le droit de préférence des créanciers privilégiés et hypothécaires se trouve reporté sur l'indemnité versée par la Compagnie d'assurance au débiteur sinistré, et cette loi, étant tout à fait exceptionnelle, ne peut pas être étendue en dehors des hypothèses spécialement prévues. Elle ne pourra donc pas être invoquée par celui qui est demeuré propriétaire. Cependant, s'il résultait des circonstances que le signataire de la police d'assurance a agi non dans son intérêt personnel, mais au nom du propriétaire de la marchandise, la convention pourrait

être déclarée valable (arg. art. 1119), et l'indemnité d'assurance serait alors attribuée au propriétaire (1).

Il faut donc une vente, pour que le privilège de l'art. 2102-4° prenne naissance, mais, peu importe le nom donné par les parties à l'opération intervenue entre elles ; ici, comme ailleurs, le juge a un pouvoir souverain pour apprécier, d'après les circonstances, la nature du contrat par application de la règle : *Contractus non ex nomine, sed ex re legem accipiunt* et, par suite, pour déterminer si celui qui joue le rôle d'aliénateur, bénéficie ou non du privilège du vendeur.

Ainsi, à notre avis, le principe posé dans l'art. 1551 doit faire décider que la femme dotale qui apporte en dot au mari des meubles estimés au contrat de mariage, sans déclarer que cette estimation n'emporte pas vente, est investie d'un privilège sur ces meubles pour garantir le paiement du prix d'estimation, qui est un véritable prix de vente (2).

II. — Il faut en second lieu, que la vente ait pour objet des *effets mobiliers*. Mais quelle portée faut-il assigner ici à cette expression d' « effets mobiliers » ? L'art. 535 nous en donne une définition, et décide qu'il faut entendre par là tout ce qui est censé meuble d'après la définition de la loi; la question est donc de savoir si dans l'art. 2102-4° ces mots ont cette très large signification.

Nous le croyons ; l'art. 2102, en effet, est conçu dans les termes les plus généraux, et ne comporte, par

(1) Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 487.

(2) En ce sens : Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 488 ; Aubry et Rau, V, § 540, note 21, p. 628 ; Laurent, XXIX, n° 473 ; Guillouard, I, n° 387. — En sens contraire : Colmet de Santerre, VI, n° 224 *bis*, I et II.

suite, aucune restriction. L'art. 1106, il est vrai, relatif aux différents modes de délivrance, emploie l'expression de « biens mobiliers » dans un sens qui ne peut s'appliquer qu'aux objets corporels, mais, il faut bien le remarquer, le législateur a eu soin, dans l'art. 1607, de limiter le sens des termes employés à l'article précédent; or, l'art. 2102 ne renferme aucune limitation de genre.

Certains auteurs (1) cependant, se basant sur ces expressions dont se sert l'art. 2102-4° : « effets qui sont en la *possession* de l'acheteur, effets se trouvant dans le même état », affirment que ces expressions ne peuvent s'appliquer qu'aux objets mobiliers corporels. Nous répondrons que ces termes de « possession », de « même état », tout en s'appliquant mieux dans leur sens littéral aux meubles corporels qu'aux meubles incorporels, peuvent cependant être employés en parlant de ceux-ci, et que, dans tous les cas, quel que soit leur emploi, il ne peut pas détruire l'argument tiré de la portée générale des mots « effets mobiliers » dont se sert l'art. 2102. Quel serait, d'ailleurs, le motif d'une distinction au point de vue du privilège, entre le vendeur d'une chose corporelle et le vendeur d'une chose incorporelle? Celui-ci ne se dépouille-t-il pas comme celui-là de l'objet vendu qu'il fait entrer dans le patrimoine de l'acheteur? On ne verrait évidemment pas la raison de cette différence, tandis qu'on comprend fort bien que le législateur ait accordé la garantie du même privilège à tout vendeur : vendeur d'immeuble, vendeur d'un bien mobilier corporel, vendeur d'un bien mobilier incorporel.

(1) Persil, I, sur l'art. 2102, § 4, n° 4 ; Mourlon, I, n° 123 ; Laurent, XXIX, n° 474.

Nous concluons donc, avec la majorité des auteurs (1), que le privilège de l'art. 2102-4° garantira le paiement du prix de vente d'une chose animée aussi bien que d'une chose inanimée, d'un meuble incorporel ausi bien que d'un meuble corporel, et, notamment, le prix de cession d'une créance (2), d'un fonds de commerce (3), de droits successifs mobiliers (4), et enfin d'un office ministériel.

Nous étudierons cette dernière hypothèse dans la quatrième partie.

Les deux conditions nécessaires à l'existence du privilège du vendeur sont donc : 1° une vente ; 2° une vente mobilière. Mais, ces deux conditions étant réunies, quelle créance va se trouver ainsi garantie par cette sûreté spéciale ? Ce sera celle du prix de vente, de ses intérêts et de ses accessoires, c'est-à-dire des frais et loyaux coûts du contrat, s'ils ont été avancés par le vendeur à la décharge de l'acheteur, et des frais de la demande en paiement. Pour ces derniers, certains auteurs (5) sont d'un avis contraire, mais il faut remarquer que ces frais trouvent leur cause dans la créance du prix de vente, qu'ils doivent donc suivre son sort, c'est-à-dire être privilégiés comme elle (6). Mais le privilège ne

(1) Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 488 ; Aubry et Rau, III, § 261, p. 260 ; Colmet de Santerre, IX, n° 31 *bis*, II ; Guillouard, I, n° 386; Duranton, XIX, n° 126 ; Troplong, I, n° 187 ; Valette, n° 86 ; Beudant, I, n° 448, p. 397.

(2) Civ. cass., 28 novembre 1827, S. 28. 1. 12.

(3) Paris, 25 juillet 1882, S. 84. 2. 33. — *Contra* : Paris, 26 novembre 1833, S. 33. 2. 594.

(4) Toulouse, 14 décembre 1850, S. 51. 2. 102.

(5) Persil, I, sur l'art. 2102, § 4, n° 6 ; Laurent, XXIX, n° 475.

(6) En ce sens : Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 490 ; Guillouard, I, n° 402.

garantira pas le paiement des dommages-intérêts alloués par la justice, ou même stipulés par une clause pénale; car, comme le dit fort bien M. Guillouard, « ils ne sont « pas nés au jour du contrat, comme représentation de la « valeur de la chose aliénée, et ils ont pour cause un fait « postérieur de l'acheteur ; ils ne sont donc pas l'équi- « valent d'une augmentation de valeur entrée du chef du « vendeur dans le patrimoine du débiteur, et ni le texte « qui ne parle que du prix, ni les motifs du texte, qui « n'accorde de privilège qu'à raison de l'augmentation de « valeur procurée au patrimoine du débiteur, ne sont « applicables » (1).

(1) Guillouard, *op. cit.*

CHAPITRE II

CONDITIONS D'EXERCICE DU PRIVILÈGE DU VENDEUR

I. — Le privilège du vendeur, nous l'avous vu, a pour fondement cette considération que c'est le vendeur qui a fait entrer la chose vendue dans le patrimoine de l'acheteur; aussi porte-t–il sur cette chose seule. Mais, comme il a pour but unique de procurer au vendeur le paiement de son prix de vente, c'est-à-dire une somme d'argent, il s'exerce sur le prix provenant de la revente de l'objet vendu. En effet, quand le vendeur agit au moyen de l'action en résolution, le contrat est anéanti et les choses sont remises dans le même état que s'il n'avait jamais existé : le vendeur reprendra sa chose et l'acheteur sera remboursé de la partie du prix qu'il a pu acquitter. Quand, au contraire, le vendeur exerce son privilège, la vente est maintenue : l'acheteur conserve l'objet vendu et le vendeur veut seulement arriver à se faire payer ; pour atteindre ce but, il procédera à la saisie de la chose vendue, la fera vendre aux enchères publiques et prélèvera ce qui lui est dû sur la somme ainsi réalisée.

L'exercice du privilège du vendeur implique donc, nécessairement, la saisie de l'objet vendu, et la nécessité de cette saisie explique la condition qui est nécessaire pour que le vendeur puisse exercer efficacement la garantie spéciale que la loi attache à sa créance.

Cette condition nous est indiquée par l'alinéa 1[er] de l'art. 2102-4° : « ... le prix d'effets mobiliers non payés,

s'ils sont encore en la possession du débiteur. » De là résulte cette conséquence nécessaire : si l'acheteur a revendu ou donné la chose à un tiers et qu'il la lui ait livrée, le privilège du premier vendeur est perdu.

Nous trouvons, dans cette condition de la possession de l'acheteur, une application de ce principe général que les meubles n'ont pas de suite par privilège. Le créancier qui a une hypothèque ou un privilège immobilier jouit de deux droits bien distincts : un droit de préférence, qui lui permet de saisir la chose grevée et de la faire vendre pour se payer sur le prix avant les autres créanciers de celui à qui elle appartient, et un droit de suite, grâce auquel il peut pratiquer cette saisie entre les mains de tout détenteur de la chose grevée, quel qu'il soit. Le créancier qui a un privilège mobilier ne bénéficie, au contraire, que du premier de ces droits ; il ne peut pas exercer le droit de suite.

Mais pourquoi cette différence ? Pourquoi les privilèges sur les meubles ne comportent-ils pas le droit de suite ? C'est par application d'une des règles fondamentales de notre droit, la règle : *En fait de meubles, la possession vaut titre.* Cette maxime signifie que notre législateur, tenant compte de la difficulté qui existe pour l'acquéreur d'une chose mobilière de vérifier les titres de propriété de l'aliénateur, et jugeant que les biens mobiliers doivent circuler rapidement et incessamment, n'admet pas la revendication d'un objet mobilier contre un possesseur de bonne foi ; or, le vendeur qui veut exercer son privilège doit procéder à la saisie de l'objet vendu pour se payer sur la somme provenant de sa réalisation ; évidemment, ce serait là troubler la possession de l'acquéreur et c'est

ce que ne veut pas le législateur, pour se conformer à une règle générale qu'il a formulée à la fin de son œuvre (art. 2279), règle qui existait déjà dans notre ancien droit, mais sans y avoir le développement qu'elle comporte aujourd'hui.

Le vendeur ne peut donc pas exercer son privilège contre un acquéreur de l'acheteur par application de la règle : *En fait de meubles, la possession vaut titre.* Ce principe est fertile en conséquences ; nous allons en signaler deux immédiatement :

La première est que le privilège pourra être invoqué contre tout possesseur qui n'est pas protégé par cette règle, c'est-à-dire : 1° contre un possesseur de mauvaise foi, ou mieux contre celui qui a su, au moment de son acquisition, que le vendeur de la chose n'était pas encore payé de son prix ; 2° même contre un possesseur de bonne foi, si la chose vendue est sortie des mains de l'acheteur par suite d'une perte ou d'un vol (art. 2279, al. 2), à moins cependant que l'acquéreur ait acheté la chose perdue ou volée dans une foire, un marché, une vente publique, ou d'un marchand vendant des choses pareilles (art. 2280).

Quant à la deuxième conséquence, elle consiste dans l'impossibilité, pour les parties contractantes, de décider que le vendeur pourra exercer son privilège malgré la revente et la livraison faites par l'acheteur, car cette convention serait contraire à la règle : *En fait de meubles, la possession vaut titre*, qui est une règle d'ordre public (arg. art. 6). Ne peut-on pas ajouter, d'ailleurs, que c'est la loi seule qui, créant les privilèges, peut en déterminer les conditions d'exercice, et que, par suite, la

convention, impuissante à créer un privilège, doit l'être également à en étendre les bases (1) ?

Il est donc nécessaire, pour que le vendeur puisse exercer son privilège, que l'acheteur soit demeuré en possession de la chose vendue et livrée ; mais cette condition est la seule requise pour l'efficacité du privilège de l'art. 2102-4°. Ainsi, supposons que l'acheteur ait prêté à un ami ou déposé chez un tiers l'objet vendu et dont le prix est encore dû ; le vendeur pourra néanmoins se prévaloir de son privilège. En effet, bien qu'en fait c'est l'emprunteur ou le dépositaire qui détienne la chose, en droit, c'est l'acheteur, c'est-à-dire le propriétaire, qui en conserve la possession ; car l'emprunteur et le dépositaire sont des détenteurs à titre précaire (art. 2236), c'est-à-dire possédant non pour leur compte, mais pour celui du propriétaire dont ils reconnaissent le droit.

Cette solution doit elle être étendue au cas où l'acheteur a donné en gage la chose vendue ? Nous le croyons. Le créancier gagiste, en effet, est un détenteur à titre précaire, tout au moins par rapport au propriétaire de la chose qui a fait l'objet du nantissement. Dans notre espèce, l'acheteur n'a donc pas perdu la possession de l'objet vendu ; le créancier gagiste en a bien acquis la détention, mais non la possession civile, c'est-à-dire la véritable possession, celle qui est requise chez l'acheteur pour l'exercice du privilège du vendeur, et c'est pour cela que celui-ci conservera l'intégrité de ses droits (2).

(1) Civ. cass., 4 août 1852, S. 52. 1. 705. — Guillouard, I, n° 388.

(2) En ce sens, notamment : Aubry et Rau, III, § 261, p. 267 et note 69 ; Thézard, n° 360 ; Laurent, XXIX, n° 483. — En sens contraire : Troplong, I, n° 151 ; Guillouard, I, n° 388.

Mais, le créancier gagiste n'a pas seulement un droit de rétention ; il jouit également d'un privilège qui va se trouver ainsi en concours avec celui du vendeur. Lequel de ces deux privilèges aura la préférence sur l'autre ? Ce sera celui du créancier gagiste ; la constitution de gage, nous l'avons vu, ne fait pas obstacle à l'exercice du privilège de l'art. 2102-4°, mais le créancier gagiste sera colloqué en première ligne sur la somme provenant de la réalisation du gage, et le vendeur ne pourra prendre que l'excédent de cette somme sur le montant de la créance garantie par le nantissement. Le privilège du vendeur primerait toutefois celui du créancier gagiste si ce dernier en avait eu connaissance au moment de la constitution de gage, c'est-à-dire s'il avait su que la chose donnée en nantissement avait été achetée par son débiteur et que le prix en était encore dû.

La préférence que nous accordons ainsi au créancier gagiste de bonne foi sur le vendeur résulte certainement de l'art. 2102-4°, al. 3, ainsi conçu : « *Le privilège du « vendeur ne s'exerce toutefois qu'après celui du propriétaire de la maison ou de la ferme, à moins « qu'il ne soit prouvé que le propriétaire avait connaissance que les meubles et autres objets garnissant sa « maison ou sa ferme, n'appartenaient pas au locataire.* » Il résulte de ce texte, que le privilège du vendeur survit au transport de la chose vendue dans une maison ou une ferme tenue à loyer, mais qu'il ne s'exerce qu'après celui du bailleur, si ce dernier est de bonne foi. Cette disposition de faveur doit donc être appliquée au créancier gagiste qui bénéficie d'une constitution expresse

de gage, alors que le bailleur ne peut invoquer qu'une constitution tacite.

Nous venons ainsi de voir que l'exercice du privilège du vendeur est subordonné à une seule condition : la possession de la chose vendue par l'acheteur. Aucune difficulté ne peut donc se présenter, lorsque l'acheteur ne s'est pas dessaisi de la chose dont il a conservé la propriété, ou lorsqu'au contraire il a aliéné et livré cette chose à un tiers de bonne foi : dans le premier cas, il est évident que le vendeur peut exercer son privilège et, dans le second, il est non moins certain que ce privilège est perdu. Nous avons maintenant à étudier une série d'hypothèses où la solution apparaît moins clairement, et où il y a discussion sur le point de savoir si le vendeur peut ou non exercer son privilège.

II. — Il peut arriver que l'acheteur ait revendu la chose sans la livrer au nouvel acquéreur ; le vendeur originaire peut-il, dans ce cas, exercer son privilège ?

Certains auteurs enseignent la négative, et voici les arguments qu'ils invoquent à l'appui de leur théorie : « Suivant la doctrine commune adoptée par Zachariae, « écrivent MM. Aubry et Rau (1), le vendeur peut, en cas « de revente, frapper de saisie les objets par lui vendus, « tant qu'ils n'ont pas été réellement livrés au second ache- « teur. Mais cette doctrine nous paraît contraire aux prin- « cipes du Code Napoléon sur la transmission de la « propriété mobilière. D'après ces principes, la propriété « des meubles corporels se transmet par le seul effet de « de la convention, sauf seulement les droits des tiers

(1) Aubry et Rau, III, § 261, note 62, p. 262 ; Laurent, XXIX, n° 479 ; Planiol, II, n° 2619-2°.

« possesseurs ou des créanciers nantis. Les autres créan-
« ciers ne sont pas autorisés à frapper de saisie les
« meubles vendus par leur débiteur, bien qu'il ne les ait
« pas encore livrés ; et quand, de fait, ils les ont fait
« saisir, l'acheteur peut en poursuivre la revendication.
« Cela étant, il faudrait, pour permettre au premier
« vendeur de saisir, au préjudice d'un second acheteur,
« les meubles par lui vendus, attribuer à son privilège un
« véritable droit de suite, sans lequel il n'y a point
« d'action possible contre cet acheteur, devenu proprié-
« taire indépendamment de toute tradition. En vain
« argumente-t-on des termes de la loi, *s'ils sont encore*
« *en la possession de l'acheteur*, pour dire que la revente
« ne peut, par elle-même, porter atteinte au privilège
« du vendeur, privilège qui subsiste dans toute son
« énergie, tant que les objets qui y sont soumis restent
« dans la possession du premier acquéreur. Cette argumen-
« tation prend le texte de la loi au rebours de son esprit. En
« effet, il s'agit ici d'une condition restrictive de l'exis-
« tence du privilège, et de ce que son maintien est
« subordonné à la condition que l'acheteur reste posses-
« seur des objets qui y sont soumis, il n'en résulte pas le
« moins du monde que, malgré la revente de ces objets,
« le privilège continue de subsister avec tous ses effets,
« tant que l'acheteur qui les a revendus ne s'en est pas
« dessaisi. D'ailleurs, en cas de revente, le premier ache-
« teur a-t-il bien encore, au regard du second, la
« possession dans le sens de l'art. 2102 ? En vain aussi
« objecte-t-on que la translation de la possession d'un
« meuble peut seule faire disparaître les droits antérieu-
« rement acquis à des tiers. Cette proposition est exacte,

« sans doute, en tant qu'il s'agit de droits qui, comme la « propriété ou le nantissement, ont un caractère plus ou « moins prononcé de réalité ; mais quand on l'applique « au privilège du vendeur, on fait une véritable pétition « de principe, puisque la question est précisément de « savoir, si ce privilège a la vertu d'une affectation réelle, « et si, par suite, il l'emportera sur le droit de propriété « de l'acheteur, par cela seul que ce dernier ne sera « point encore en possession effective... (1). »

Nous ne partageons pas l'opinion de MM. Laurent, Aubry et Rau, et nous pensons que le vendeur peut saisir la chose que l'acheteur a revendue sans la livrer, pour se faire payer de ce qui lui est dû sur la somme ainsi réalisée.

L'art. 2102-4°, en effet, impose une seule condition à l'exercice du privilège du vendeur, la possession de la chose vendue par l'acheteur ; or, que signifie la nécessité de cette condition ? Elle signifie, d'abord que le privilège est perdu lorsque l'acheteur s'est dessaisi de la chose, et en second lieu, qu'il peut être exercé tant que l'acheteur conservera la possession, ce que nous voyons dans l'hypothèse que nous étudions. C'est donc arbitrairement que MM. Aubry et Rau restreignent à la première de ces propositions la portée de l'art. 2102-4°.

On peut ajouter qu'il n'est pas exact de mettre en doute le caractère de réalité qui s'attache au privilège du vendeur ; ce caractère lui appartient certainement. Sans doute le droit réel comporte non seulement le droit de préférence, mais aussi le droit de suite, et nous savons

(1) Aubry et Rau, *op. cit.*

que le privilège du vendeur, comme tous les privilèges mobiliers, ne bénéficie que du premier de ces droits. Mais nous savons aussi que c'est là un principe qui dérive de la règle : *En fait de meubles, la possession vaut titre ;* ce principe ne peut donc être invoqué que par les acquéreurs protégés par l'art. 2279, c'est-à-dire par les acquéreurs nantis ; or, par hypothèse, le second acheteur n'a pas encore été mis en possession réelle de la chose revendue et par lui achetée. Le vendeur pourra donc exercer son privilège, comme il pourrait exercer son droit de propriété ou de nantissement ; il en sera déchu seulement le jour où le nouvel acquéreur prendra livraison de la chose qui en est grevée, car sa possession sera alors protégée par l'art. 2279.

Enfin, est-ce juste de dire, comme MM. Aubry et Rau, que le vendeur exerce le droit de suite, lorsqu'il fait valoir son privilège sur la chose vendue au préjudice d'un acquéreur non encore mis en possession ? Nous ne le croyons pas. Exercer le droit de suite, c'est, comme le mot l'indique, suivre le gage entre les mains d'une personne autre que le débiteur : ce qui suppose que le gage est sorti des mains de celui-ci ; or, le cas qui nous occupe est celui où l'acheteur, ayant revendu la chose, en a cependant conservé la possession.

Nous concluons donc que, dans cette première hypothèse, c'est-à-dire lorsque la chose a été revendue, mais n'a pas été livrée au nouvel acquéreur, le premier vendeur peut exercer son privilège, sans faire échec à la règle, que que les meubles n'ont pas de suite par privilège (1).

(1) En ce sens, notamment : Colmet de Santerre, IX, n° 32 *bis*, II ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 495 ; Guillouard, I, n° 390 ; Beudant, I, n° 447-2°, γ, p. 394.

III. — Supposons que l'acheteur ait revendu et livré la chose à un acquéreur de bonne foi, le vendeur a-t-il perdu toute garantie ?

Il est certain que, si le prix a été payé, le vendeur ne peut exercer son privilège. Il ne peut pas recourir à la saisie de la chose par application des art. 2101-4° et 2279, et il ne peut pas davantage demander à être colloqué par préférence sur le prix, puisque, celui-ci ayant été payé, il n'y a plus de créance, et, par suite, plus de distribution possible.

Mais si le nouvel acheteur doit encore le prix de la seconde vente, le vendeur ne peut-il pas se faire colloquer sur ce prix, par préférence aux autres créanciers du premier acheteur ?

Ce droit lui est reconnu unanimement, lorsque la revente a été faite à la suite d'une saisie pratiquée, soit par lui-même, soit par d'autres créanciers, soit par un administrateur agissant pour le compte de la masse des créanciers tel qu'un curateur ou un héritier bénéficiaire, et nous pensons, avec la très grande majorité des auteurs (1), qu'il n'y a pas de raison pour le lui contester, lorsque la revente a été faite amiablement par le premier acheteur.

En effet, le privilège porté bien sur la chose vendue, mais, nous l'avons vu, il s'exerce sur une somme d'argent, sur le prix provenant de la revente de cette chose,

(1) En ce sens : Laurent, XXIX, n° 480 ; Planiol, II, n° 2620 ; Colmet de Santerre, IX, n° 32 *bis*, III ; Aubry et Rau, III, § 261, note 63, p. 263 ; Guillouard, I, n° 391 ; Beudant, I, n° 447-2°-δ, p. 395 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 497 ; Pont, I, n° 149 ; Thézard, n° 358.— En ce sens, également : Riom, 20 mars 1879, D. 80. 2. 4. S. 80. 2. 121.

car il tend uniquement, comme tout privilège, à procurer au créancier qui en est investi, le paiement de ce qui lui est dû. Comment, dans ces conditions, le privilège du vendeur pourrait-il être éteint par suite de cette circonstance que la chose a été revendue ?

On a objecté (1) que l'art. 2102-4°, faisant du privilège du vendeur une application du principe général que les meubles n'ont pas de suite par privilège, en subordonne l'exercice à la possession de la chose vendue par l'acheteur ; or, dit-on, celui-ci a revendu et livré la chose, donc le privilège du premier vendeur est perdu.

Nous répondons que cette façon de raisonner donne à l'art. 2102-4° une portée qu'il n'a pas. Cet article fait bien au privilège du vendeur une application particulière du principe que les meubles n'ont pas de suite par privilège, mais ce principe n'est lui-même, nous l'avons vu, qu'une conséquence de la règle. *En fait de meubles, la possession vaut titre*, règle qui a pour but d'empêcher un possesseur de bonne foi nanti d'être troublé dans sa possession ? Or, est-il question ici d'autoriser le vendeur à saisir la chose entre les mains d'un sous-acquéreur de bonne foi qui est en possession ? Évidemment non ; le vendeur émet simplement la prétention d'être payé sur le prix encore dû par le sous-acquéreur, par préférence aux autres créanciers de l'acheteur primitif. En quoi cette prétention est-elle contraire à l'art. 2102-4° ?

Elle l'est d'autant moins, à notre avis, que le privilège du vendeur est fondé sur cette considération que, le vendeur ayant mis la chose vendue dans le patrimoine de

(1) En ce sens : Valette, n° 86.— Nancy, 2 mars 1850, S. 50. 2. 285.

l'acheteur, il est juste que cette chose lui soit affectée par préférence. Or, de quelque manière que le prix de la chose vendue soit réalisé, ce prix représente toujours un bien sorti du patrimoine du vendeur pour entrer dans celui du l'acheteur, et il n'est juste dans aucun cas qu'il aille enrichir les autres créanciers, alors que c'est le vendeur qui a procuré cette augmentation de valeur.

C'est ce que disait très bien la Cour de Rouen, dans ses observations sur le projet de réforme hypothécaire de 1841 : « Ce prix, à l'égard du vendeur primitif, tient évi-« demment lieu de la chose, et partant l'équité veut « qu'il reste, comme elle, affecté à son privilège. » Elle concluait à ce qu'on ajoutât à ces mots du texte : « s'ils « sont encore en la possession du débiteur », ceux-ci : « *ou si le prix de la revente qui en aurait été faite est* « *encore dû et qu'il s'agisse de le distribuer* (1). »

Cette addition n'a pas été faite ; on ne peut que le regretter.

Le vendeur peut donc exercer son privilège sur le prix qui est dû par un nouvel acheteur ; mais il a seulement ce droit sur le prix de la première revente, et non pas sur celui des reventes ultérieures. La solution contraire, adoptée cependant jadis par certains auteurs (2), arriverait à donner au vendeur d'effets mobiliers un véritable droit de suite, contrairement aux principes généraux et à l'art. 2102-4° lui-même ; aussi, est-elle de nos jours repoussée par tous les auteurs et par la jurisprudence (3).

(1) Doc. rel. au rég. hyp., III, n° 316.

(2) Pont, I, n° 150 ; Mourlon, I, n° 121.

(3) Aubry et Rau, III, § 261, notes 64 et 68, p. 267 ; Guillouard, I, n° 392 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 498. — Civ. cass., 8 août 1860 ; D. 60. 1. 377. S. 60. 1. 845.

Cette question ne se présente d'ailleurs que dans les cessions d'offices ministériels ; nous l'examinerons donc dans notre quatrième partie (1).

IV. — Lorsque la chose vendue périt, le privilège du vendeur disparaît ; il ne peut pas, en effet, survivre à l'objet sur lequel il porte ; c'est un des cas où le privilège s'éteint par voie principale, la créance qu'il garantit continuant à exister. Mais supposons que la chose a été détruite dans un incendie, et qu'elle avait été assurée par l'acheteur, le vendeur pourra-t-il demander à être payé par préférence sur l'indemnité versée par la Compagnie d'assurance ?

Sous l'empire du Code civil, la négative était certaine. D'un côté, en effet, le privilège s'éteint par la perte de la chose, donc aussi le droit de préférence qui y est attaché. D'un autre côté, l'indemnité d'assurance n'est pas le prix de la chose assurée ; elle est la contre-valeur aléatoire des primes que la Compagnie a stipulées de l'assuré. La règle, d'après laquelle le droit de préférence s'exerce sur le prix de la chose, ne permettait donc pas au créancier privilégié de demander que l'indemnité d'assurance lui fût attribuée à l'exclusion des autres créanciers. Ce droit ne pouvait lui appartenir qu'en vertu d'une délégation formelle par laquelle il se faisait céder la créance de l'assuré contre la Compagnie d'assurance. Cette stipulation était, d'ailleurs, devenue de style.

La loi du 19 février 1889 a changé cet état de choses qui était vivement critiqué et considéré à bon droit comme peu équitable. Aux termes de l'art. 2 de cette loi,

(1) Voir *infra*, p. 143.

« les indemnités dues par suite d'assurances contre « l'incendie, contre la grêle, contre la mortalité des bes- « tiaux ou les autres risques, sont attribuées, sans qu'il « y ait besoin de délégation expresse, aux créanciers « privilégiés ou hypothécaires, suivant leur rang. »

Le vendeur peut donc, de nos jours, exercer son privilège sur l'indemnité versée par la Compagnie d'assurance lorsque la chose vendue a été détruite dans un incendie et qu'elle était assurée. Mais il arrivera le plus souvent que l'acheteur n'aura pas fait assurer isolément l'objet vendu et que celui-ci se trouvera compris dans un contrat d'assurance s'appliquant à tout le mobilier de l'assuré ; comment donc appréciera-t-on les droits du vendeur, dans le cas où l'incendie aura détruit, non seulement la chose vendue, mais aussi tout ou partie des autres objets assurés ? On procédera alors à une ventilation de l'indemnité totale versée par la Compagnie d'assurance, pour déterminer la part de cette indemnité afférente à la chose vendue, et c'est sur cette part que le vendeur pourra se faire payer, par préférence aux autres créanciers de l'acheteur.

Une question analogue peut être agitée en cas d'expropriation pour cause d'utilité publique, lorsque l'acheteur de l'achalandage d'un fonds de commerce, cessionnaire en même temps du droit au bail, reçoit une indemnité pour déplacement de son industrie, dépréciation du fonds, partie du droit au bail. La Cour de Paris a décidé qu'il fallait alors procéder à une ventilation de l'indemnité et déterminer la part de cette indemnité afférente aux droits que l'exproprié tenait du cédant (1). Il semble juste

(1) Paris, 11 juin 1872, S. 72. 2. 164.

d'admettre que l'indemnité est, dans cette mesure, la représentation du prix de la chose et d'autoriser l'exercice du privilège (1).

Nous venons ainsi de voir que le privilège du vendeur s'éteint par la perte de la chose sur laquelle il porte ; mais, doit-on considérer un changement dans l'état de la chose vendue comme équivalent à sa destruction ?

Troplong (2), adoptant le système que Cujas avait emprunté au droit romain, n'accorde le privilège sur l'objet transformé que si sa transformation ne l'a pas fait changer d'espèce, ou qu'on puisse toujours lui redonner son premier état, s'il l'avait momentanément perdu. Cet auteur analyse dans les termes suivants l'opinion de Cujas, qu'il adopte :

« ... La mutation qui engendre une nouvelle espèce et « éteint celle sur laquelle le gage est assis, fait cesser « l'hypothèque ; cela a lieu lorsque d'un pin on fait un « vaisseau ou un coffre. C'est aussi ce qui arrive lorsque « de la laine on fait un vêtement, ou si d'un marbre on « fait une statue. Cette mutation détruit la première « espèce et en fait une nouvelle.

« Mais si le changement ne fait qu'augmenter la chose, « comme si on plante une vigne sur un sol précédemment « en friche, si on bâtit une maison sur un emplacement « vide, on ne porte aucune atteinte au gage, parce que « ni la chose mise en gage, ni sa portion la plus impor- « tante ne périssent. Il en est de même du changement « qui ne fait que diminuer la chose... »

(1) Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 500.

(2) Troplong, *Priv. et hyp.*, I, n°s 109-116. — En ce sens, également : Duranton, XIX, n° 124 ; Grenier, II, n° 316.

Ce système est aujourd'hui abandonné par tous les auteurs qui sont unanimes à admettre que le privilège du vendeur subsiste, quelles que soient les modifications survenues dans l'objet vendu et pourvu que cet objet soit reconnaissable.

En effet, si l'on compare d'abord, dans le texte de l'art. 2102-4°, les conditions d'exercice du privilège du vendeur avec celles de la revendication, on voit que, tandis que la revendication ne peut s'exercer que si la chose vendue se trouve « dans le même état dans lequel la livraison a été faite », cette exigence n'est nullement requise pour le privilège. Nous verrons, d'ailleurs, dans notre seconde partie, si cette différence entre le privilège et le droit de revendication peut se justifier facilement.

En second lieu, le privilège du vendeur est fondé sur cette considération, que c'est le vendeur qui a fait entrer la chose vendue dans le patrimoine de l'acheteur ; si donc l'objet vendu y figure toujours, transformé mais cependant reconnaissable, pourquoi priver le vendeur de cette garantie spéciale que lui donne la loi ? On n'en verrait évidemment pas le motif.

Quant à la question de savoir si la chose vendue et transformée est cependant reconnaissable et, par suite, reste grevée du privilège du vendeur, c'est une question de fait laissée à l'appréciation du juge ; on ne peut que citer des espèces. Ainsi, l'acheteur d'une coupe à faire, ayant transformé sur place le bois en charbon, le vendeur pourra bien exercer son privilège sur ce charbon ; mais le vendeur de houblon ne pourrait pas élever cette

prétention sur la bière dans la fabrication de laquelle l'acheteur a fait entrer ce houblon.

V. — Le privilège du vendeur d'effets mobiliers est-il perdu lorsque la chose vendue a été immobilisée par l'acheteur? Il faut distinguer deux hypothèses.

Si l'immobilisation est le résultat d'une incorporation au sol de l'objet vendu qui est devenu ainsi un immeuble par *nature*, si, par exemple, avec les pierres et le bois vendus, l'acheteur a construit une maison, on décide unanimement que le privilège du vendeur sera éteint. Si favorable qu'il soit, en effet, on ne peut l'accorder sur une chose qui n'existe plus ; or, la chose vendue n'existe plus, même au sens propre du mot; elle n'a pas seulement changé de nature juridique, elle a perdu, en fait comme en droit, son individualité. Celui qui a vendu les pierres ou le bois a un privilège mobilier ; il ne peut donc plus l'exercer, puisqu'il a en face de lui un immeuble, et un immeuble par nature, l'immobilisation étant le résultat non d'une fiction mais de la réalité (1).

La seconde hypothèse est celle où la chose vendue est devenue un immeuble par *destination* (art. 524). Ainsi, il s'agit d'animaux attachés à la culture d'un fonds, ou d'une machine vendue et attachée par l'acheteur à perpétuelle demeure à un immeuble dont il est propriétaire. Le vendeur peut-il, dans ce cas, exercer son privilège ? L'affirmative est admise en principe et s'appuye sur un argument de texte très sérieux. Il résulte, en effet, de

(1) Aubry et Rau, III, § 261, texte et note 72 *bis*, p. 269 ; Colmet de Santerre, IX, n° 32 *bis*, v; Guillouard, I, n° 407 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 502 ; Planiol, II, n° 2616-1° ; Beudant, I, n° 447-2° *b*, p. 396.

la combinaison des art. 592-1° et 593 Pr. civ., que le vendeur d'un objet mobilier peut, malgré son immobilisation par destination, agir par voie de saisie-exécution ; or, la saisie-exécution étant la forme des saisies mobilières, il ressort clairement, de ces deux articles, que la fiction en vertu de laquelle la chose vendue est considérée comme un immeuble n'est pas opposable au vendeur, qui pourra, par suite, exercer son privilège.

Cette solution a été consacrée expressément par le Code civil du Japon, qui s'exprime en ces termes (1) : « Le privilège subsiste tant que l'objet vendu est encore « en la possession de l'acheteur, et non transformé, « lors même qu'il aurait été immobilisé par destination, « ou par incorporation à un immeuble, pourvu, dans ce « dernier cas, qu'il puisse être détaché sans détériora- « tion de l'immeuble. »

Mais, si cette solution est admise en principe, comme nous venons de le dire, son application soulève une grave controverse. Le vendeur, en effet, peut se trouver en présence de simples créanciers chirographaires de l'acheteur, ou, au contraire, de créanciers hypothécaires qui veulent exercer leur droit hypothécaire sur la chose vendue, en qualité d'accessoire de l'immeuble sur lequel porte leur hypothèque. Dans le premier cas, tout le monde admet que le vendeur pourra exercer son privilège, mais, dans le deuxième cas, l'accord n'existe plus entre les auteurs ; pour les uns (2), peu nombreux à la vérité, la préférence doit toujours être accordée au

(1) *Code civil du Japon, Livre des garanties des créances*, art. 157.
(2) Troplong, I, n° 113 ; Mourlon, *Rev. crit.*, 1854, V, p. 79.

vendeur ; pour les autres (1), le privilège du vendeur, opposable aux créanciers chirographaires, ne l'est point aux créanciers hypothécaires.

La jurisprudence (2) a consacré l'opinion de ces derniers auteurs, en admettant l'exercice du privilège de l'art. 2102-4° à l'encontre des créanciers chirographaires, mais non des créanciers hypothécaires, et elle fait valoir, à l'appui de cette solution, les deux arguments suivants :

Le privilège de l'art. 2102-4°, dit d'abord la Cour de cassation, est un privilège mobilier ; permettre au vendeur de l'exercer au préjudice des créanciers hypothécaires serait donc contraire à l'art. 524, en vertu duquel la chose vendue est devenue immeuble par destination.

Ce premier argument nous paraît mal choisi. Dans tous les cas, en effet, la chose vendue étant devenue immeuble, l'exercice d'un privilège mobilier sur cette chose est contraire à son caractère immobilier ; or, la Cour de cassation l'autorise, cependant, à l'encontre des créanciers chirographaires, et il est évident que si elle le prohibe à l'encontre des créanciers hypothécaires, ce n'est pas en vertu de l'art. 524. Le premier argument de la jurisprudence n'est donc pas décisif.

Le second argument invoqué par la Cour de cassation nous paraît au contraire irréfutable. Il est tiré de l'art. 2114 qui donne cette définition de l'hypothèque : « Un droit « réel sur les immeubles affectés à l'acquittement d'une

(1) Aubry et Rau, III, § 261, p. 269 et § 284, note 4, p. 670 ; Guillouard, I, n° 405 et III, n° 1524 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n°s 503 et 504.

(2) Req., 11 janvier 1887, D. 87. 1. 394, S. 87. 1. 154 ; Alger, 15 février 1892, D. 92. 2. 472. — Cependant, en sens contraire : Dijon, 16 août 1842, S. 46. 2. 148.

« obligation » ; et surtout de l'art. 2133 aux termes duquel : « L'hypothèque s'étend à toutes les améliorations « survenues à l'immeuble hypothéqué. » La chose vendue, en effet, par le fait de son immobilisation est devenue un accessoire de l'immeuble grevé de l'hypothèque ; sans doute, au point de vue physique, il n'y a aucune impossibilité à l'exercice du privilège du vendeur, car la chose vendue a conservé son individualité, mais il y a une impossibilité légale, résultant précisément de l'art. 2133 et qui peut être comparée à celle qui proviendrait d'une constitution de gage. Dans ce cas, nous l'avons vu, le privilège du vendeur n'est pas atteint, mais il ne s'exerce qu'après celui du créancier gagiste ; de même, dans notre hypothèse, le vendeur conserve son privilège, mais il ne pourra pas l'opposer au créancier ayant une hypothèque sur l'immeuble dont la chose vendue est devenue l'accessoire par le fait de son immobilisation.

Ce deuxième argument de la jurisprudence semble, avons-nous dit, irréfutable ; on lui a fait cependant les deux objections suivantes :

D'abord, a-t-on dit, l'immobilisation par destination est le résultat, non d'une réalité, mais d'une fiction ; or, cette fiction n'est pas opposable au vendeur, puisque, aux termes de l'art. 593 Pr. civ., celui-ci peut saisir mobilièrement la chose vendue et immobilisée par destination.

Nous répondons qu'il faut, pour préciser la portée de cet art. 593, le rapprocher de l'art. 592 Pr. civ. Dans l'intérêt de la propriété et de l'agriculture, la loi prohibe, en principe, de saisir les immeubles par destination, indépendamment du fonds dont ils sont devenus l'accessoire. Elle ne veut pas, en règle générale, que le prix de ces

biens puisse faire l'objet d'une distribution par contribution. Or, quels créanciers auraient intérêt à employer cette procédure? Ce sont évidemment les créanciers chirographaires, c'est-à-dire ceux qui n'ont aucune garantie spéciale. Les créanciers hypothécaires, en effet, trouveront leur avantage à faire la saisie de l'immeuble lui-même, saisie qui sera suivie d'une vente et d'un ordre où ils feront valoir leur droit de préférence. La prohibition de l'art. 592 ne peut viser que les créanciers chirographaires; c'est donc à l'égard de ceux-ci seulement, que l'art. 593 relève le vendeur de cette prohibition. En d'autres termes, ceux-ci, comme l'acheteur lui-même, ne peuvent pas se prévaloir contre le vendeur de la fiction de l'immobilisation ; mais il en est autrement des créanciers hypothécaires, parce qu'ils ont acquis un droit sur la chose (art. 2133) par le fait même de son immobilisation, et c'est pourquoi toute saisie-exécution est proscrite à leur préjudice. L'art. 593 Pr. civ. a donc une portée essentiellement relative ; elle est opposable aux créanciers chirographaires, mais non aux créanciers hypothécaires.

On objecte, en second lieu, que le vendeur a sur la chose vendue un droit réel, dont l'exercice est soumis à une seule condition : la possession de cette chose par l'acheteur. Or, cette condition se trouve remplie dans le cas qui nous occupe, la constitution d'hypothèque n'enlevant pas la possession au débiteur. Le privilège du vendeur subsiste donc, et celui qui en bénéficie doit, en vertu de l'art. 2095 C. civ., être payé par préférence aux créanciers hypothécaires.

Cette objection nous semble, d'une part, ne pas tenir compte de l'art. 2133, et, de l'autre, donner à l'art. 2095

une portée qui n'a pas. En vertu de l'art. 2133, en effet, le créancier hypothécaire a acquis sur la chose immobilisée devenue un accessoire de l'immeuble hypothéqué, le même droit de préférence que sur cet immeuble lui-même, et toute la question est de savoir si ce droit sera préféré à celui du vendeur dont le privilège n'est pas éteint, nous l'avons déjà dit. Or, est-ce l'art. 2095 qui va régler cette question de priorité ? Nous ne le croyons pas. Cet article décide bien que le créancier privilégié sera payé avant le créancier hypothécaire, mais il suppose, nécessairement, que le concours entre ces deux créanciers s'établit sur le même bien, c'est-à-dire sur le même immeuble, puisque l'hypothèque ne peut être établie que sur des immeubles. Or, l'hypothèse que nous étudions n'est pas celle qui est visée par l'art. 2095, le droit de l'un des créanciers, celui du vendeur, portant sur un meuble (art. 2102-4°), et le droit de l'autre, celui du créancier hypothécaire, affectant un immeuble. Le vendeur ne pourrait invoquer l'art. 2095, que si la chose avait conservé son caractère mobilier ; nous venons d'essayer de prouver qu'elle l'avait perdu à l'égard des créanciers hypothécaires.

Nous concluons donc avec la jurisprudence, que le privilège du vendeur survit à l'immobilisation par destination de la chose vendue, et qu'il est opposable, dans ce cas, aux créanciers chirographaires, mais non aux créanciers hypothécaires. Cette solution, nous l'avons dit, est acceptée par la plupart des auteurs ; nous dirons cependant un mot, de deux systèmes proposés par des jurisconsultes contemporains.

M. Colmet de Santerre (1), étudiant le conflit qui s'élève entre le vendeur et le créancier hypothécaire, accorde la préférence au second, lorsque son hypothèque est née depuis l'immobilisation, on même avant, s'il a été de bonne foi, c'est-à-dire s'il a ignoré l'existence du privilège.

Ce système revient à donner la préférence au créancier hypothécaire, lorsque, soit par la date de son hypothèque, soit par son ignorance de la vente de la chose, il a pu croire légitimement que cette chose était comprise dans son gage hypothécaire ; il viole donc l'art. 2133, aux termes duquel, l'hypothèque s'étend aux améliorations de la chose, sans aucune distinction de date, et de bonne ou de mauvaise foi du créancier.

M. Thézard (2) enseigne que le privilège du vendeur est éteint lorsque l'objet vendu a été incorporé à l'immeuble, de façon à ne pouvoir en être séparé sans détérioration, mais qu'il subsiste dans le cas contraire.

Ce système, que nous avons déjà trouvé en parlant du Code japonais, est, lui aussi, en contradiction avec l'art. 2133 qui ne fait pas la distinction proposée ; de plus, il serait de nature à susciter des difficultés dans la pratique, car il n'est pas toujours facile d'apprécier si la chose immobilisée peut être enlevée sans détérioration, et surtout de s'entendre sur le sens précis qu'il faut donner à ce mot de « détérioration » (3).

(1) Colmet de Santerre, IX, n° 32 *bis*, VII et VIII.

(2) Thézard, n°s 65 et 357.

(3) Cf. Beudant, I, n° 447-2° *b*, p. 396. — Cet auteur enseigne que le vendeur peut exercer son privilège même à l'encontre des créanciers hypothécaires, pourvu qu'il leur ait fait savoir que le prix de la chose était encore dû par l'acheteur.

Cette question délicate du conflit qui s'élève entre le vendeur et les créanciers hypothécaires de l'acheteur, a été réglée d'une façon heureuse par la loi belge du 16 décembre 1851. Cette loi supprime d'abord, en thèse générale, le privilège sur les meubles devenus immeubles par destination ou incorporation, et le maintient par exception pour les machines et appareils employés dans les établissements industriels, en le soumettant à certaines conditions de publicité. L'art. 20 de cette loi porte, en effet, ce qui suit :

« Le privilège... cessera d'avoir effet si ces objets « mobiliers sont devenus immeubles par destination ou « incorporation, sauf s'il s'agit de machines et appareils « employés dans les établissements industriels. Dans ce « cas, et pour ces objets, le privilège sera maintenu « pendant deux ans à partir de la livraison ; toutefois, il « n'aura d'effet, qu'autant que, dans la quinzaine de cette « livraison, l'acte constatant la vente soit transcrit sur « un registre spécial tenu au greffe du Tribunal de com- « merce... »

Cette disposition ménage, à la fois, le respect dû à la propriété immobilière, et la faveur que mérite tout ce qui constitue un élément de l'industrie et du commerce ; aussi, peut-on souhaiter de voir le législateur belge suivi, dans cette voie, par le législateur français.

VI. — La dernière hypothèse que nous avons à étudier est celle de la faillite de l'acheteur.

Il résulte des art. 550, dernier alinéa, 576 et 577 C. co., que, dans le cas de faillite de l'acheteur, le vendeur conserve bien le droit de retenir les marchandises par lui vendues, s'il ne les a pas encore livrées, et, si elles sont

encore en cours de route, le droit de demander la résolution de la vente ; mais, si elles sont livrées à l'acheteur, il n'a plus ni le privilège, ni l'action en revendication de l'art. 2102-4°. Notons, en passant, que, d'après les termes même de l'art. 550 C. co., cette déchéance n'est édictée qu'en ce qui concerne le privilège de l'art. 2102-4° ; elle ne s'applique donc pas à celui accordé par l'art. 191-8° C. co. au vendeur d'un navire. L'analogie est complète dans les deux cas, l'un des vendeurs ne mérite pas une faveur plus grande que l'autre, mais le principe d'interprétation restrictive ne permet pas d'étendre la disposition rigoureuse de l'art. 550 C. co.

En vertu de l'art. 24 de la loi du 4 mars 1889, ces règles s'appliquent à la liquidation judiciaire aussi bien qu'à la faillite ; quant à leur fondement, à leur raison d'être, nous les indiquerons tout à l'heure.

Le privilège du vendeur, nous venons de le voir, ne survit pas à la faillite, ou à la liquidation judiciaire de l'acheteur ; il en est autrement du privilège du locateur. Il résulte, en effet, de l'art. 550 C. co., que le bailleur peut se faire payer, par préférence aux autres créanciers, les loyers des deux dernières années échues et de l'année courante, si le bail est résilié, et tous les loyers échus, en cas de non-résiliation du bail.

Cette déchéance du privilège du vendeur et le maintien de celui du locateur au cas de faillite ou de liquidation judiciaire de l'acheteur, peuvent donner naissance à une grave difficulté. Elle ne se présente pas toutefois, lorsque le bailleur est de bonne foi, c'est-à-dire a ignoré que les meubles garnissant les lieux loués étaient, au moment de leur introduction, grevés du privilège du

vendeur. Dans ce cas, nous le savons, le locateur prime le vendeur, et la déchéance qui frappe ce dernier est sans influence sur la situation du premier ; celui-ci fera valoir ses droits dans les limites que nous venons d'indiquer.

Mais, il en est autrement, lorsque le vendeur a été de mauvaise foi, c'est-à-dire a su que le prix des meubles introduits dans les locaux loués n'était pas encore payé. Aux termes de l'art. 2102-4°, al. 3, le privilège du vendeur prime alors celui du locateur, et il peut se faire que le prix de ces meubles étant complètement absorbé par la créance du vendeur, le bailleur se trouve réduit à la situation d'un simple créancier chirographaire. Or, en cas de faillite ou de liquidation judiciaire du locataire, le vendeur ne peut pas exercer son privilège ; la somme qui lui aurait été attribuée, d'après le droit commun, va donc rester disponible. A qui sera-t-elle donnée ?

Il semble, à première vue, qu'elle sera versée dans l'actif de la masse de la faillite, pour être répartie comme les autres biens, entre tous les créanciers, au prorata de leurs droits. Cette solution paraît à la fois logique et conforme à la justice. C'est, en effet, dans l'intérêt de la masse des créanciers que l'exercice du privilège du vendeur est interdit ; c'est donc à eux que cette interdiction doit profiter. Quant au locateur, sa situation est-elle moins avantageuse ? Non, elle reste la même, et c'est tout ce qu'il peut demander ; son privilège ne pouvait, d'après le droit commun, s'exercer sur le prix des meubles, que déduction faite de la créance du vendeur ; or, il s'exercera précisément sur cette valeur.

Quelque équitable qu'il paraisse au premier abord, ce ce système nous semble devoir être repoussé, parce qu'il se trouve en opposition avec l'art. 550 C. co. Ce texte dit bien que le privilège de l'art. 2102-4° ne s'exerce pas *contre* la faillite ; mais il ne décide pas qu'il s'exercera à *son profit*. Or, tel est le résultat auquel aboutit le système que nous venons d'exposer ; il admet une véritable subrogation des droits du vendeur au profit de la masse des créanciers. Cette subrogation ne pourrait résulter que d'un texte, ou d'une convention. De texte, il n'y en a pas, nous venons de le dire ; et une convention de ce genre est manifestement impossible, car, on ne comprend pas que le privilège du vendeur, c'est-à-dire un droit dont la loi prohibe l'exercice, puisse ainsi se transmettre contractuellement. La somme que le vendeur ne prend pas, par suite de la déchéance dont il est frappé, ne doit donc pas être attribuée à la masse des créanciers.

Dans un second système (1), on raisonne de la façon suivante : L'art. 550 C. co., édictant une déchéance, doit, d'après les principes généraux, recevoir l'interprétation restrictive ; or, aux termes de cet article, c'est seulement *contre* la faillite que le vendeur ne peut pas exercer son privilège; à l'égard de toute autre personne et notamment du locateur de mauvaise foi, il conserve l'intégralité de ses droits; par suite, comme d'après l'art. 2102-4°, al. 3, il lui est préféré, on devra déduire de la collocation obtenue par le bailleur, le montant de la créance du vendeur. Ainsi, supposons que la vente des meubles achetés et garnissant les lieux loués ait produit une somme de

(1) Lyon-Caen, note dans S. 95. 1. 209.

3.000 francs, qu'il soit dû 1.000 francs au vendeur et 2.000 francs au locateur ; celui-ci sera bien colloqué pour 2.000 francs, mais sur cette somme, le vendeur prélèvera les 1.000 francs qui lui sont dus, et le locateur restera créancier chirographaire de 1.000 francs. On comprend, par cet exemple, que la créance du vendeur, si elle est égale à celle du bailleur, arrivera à absorber le montant intégral de la collocation obtenue par celui-ci.

Ce système nous paraît, pour un double motif, en opposition avec l'art. 550 C. co. Cet article, en effet, donne, au cas de faillite, une situation différente au vendeur et au bailleur : tandis que le premier est déchu de son privilège, le second, au contraire, en conserve l'exercice sous certaines conditions ; or, la théorie que nous combattons arrive à réduire à la situation de créancier chirographaire, soit pour partie, soit même pour le tout, un créancier que la loi déclare privilégié.

D'autre part, le vendeur ne peut pas, en vertu de l'art. 550 C. co., exercer son privilège contre la faillite ; or, est-il exact de dire que le bailleur ne fait pas partie de la faillite ? Non, évidemment ; il fait, au contraire, partie de la masse des créanciers, puisque, comme les créanciers nantis, il doit y être inscrit, quoique pour mémoire seulement (art. 546 C. co.). Il doit donc profiter, comme les autres, de la déchéance du privilège du vendeur.

Nous sommes ainsi conduits à décider que la distribution des deniers aura lieu sans tenir compte du privilège du vendeur, et que le bailleur exercera son privilège à son rang dans les limites fixées par l'art. 550 C. co., sur le prix des meubles garnissant les lieux loués, sans avoir

rien à redouter du privilège du vendeur d'effets mobiliers, bien qu'il en ait connu l'existence (1).

Cette solution se trouve confirmée par les considérations suivantes (qui expliquent en même temps les raisons pour lesquelles le vendeur est déchu de son privilège en cas de faillite ou de liquidation judiciaire de l'acheteur.

Le législateur a voulu, dans cette hypothèse, que le sort de tous les créanciers soit fixé définitivement au jour du jugement déclaratif de la faillite, sans que l'un d'eux puisse venir se prévaloir d'une cause de préférence que les autres ignoraient à bon droit. Or, le privilège du vendeur est secret ; rien ne vient révéler son existence. Comment, en effet, les créanciers du failli pourront-ils se douter que tel ou tel objet mobilier, figurant dans l'actif de leur débiteur, est entré dans le patrimoine de celui-ci par suite d'une vente dont le prix est encore dû ? Ils seraient donc trompés dans leurs prévisions, s'ils voyaient le vendeur venir réclamer un droit exclusif sur des biens qu'ils avaient légitimement considérés comme faisant partie de la masse active devant servir à les désintéresser tous, au prorata des droits de chacun.

La situation du locateur est toute différente. Les créanciers du preneur, en effet, connaîtront ou, tout au moins, auraient pu connaître l'existence de son privilège ; ils n'avaient qu'à se renseigner et ils auraient appris facilement si celui avec lequel ils traitaient était propriétaire des locaux par lui occupés, ou s'il ne les tenait qu'en qualité de locataire. Ils auront donc dû compter sur le droit

(1) En ce sens, de Loynes, note dans D. 95. 2. 17. — Dijon, 8 janvier 1894, D. 95. 2. 17. et sur pouvoir Req., 18 février 1895, D. 95. 1. 230.

de préférence accordé au bailleur, et, s'ils ne l'ont pas fait, c'est par suite d'une négligence dont ils supporteront à bon droit les conséquences.

De plus, on comprend facilement que le législateur ait créé au locateur cette situation un peu exceptionnelle. Il facilite ainsi les locations, l'établissement des commerçants et des industriels et favorise, par suite, le commerce et l'industrie. Il peut le faire sans inconvénient, car, comme nous venons de le voir, les tiers auront eu connaissance du privilège du bailleur.

Telles sont les raisons qui expliquent la déchéance infligée au vendeur par l'art. 550 C. co., déchéance qui doit profiter à tous les créanciers de la faillite et, par suite, au locateur même de mauvaise foi parce que la loi lui reconnaît une situation supérieure à celle du vendeur, pour les motifs que nous venons d'indiquer.

Nous avons ainsi étudié les conditions générales d existence et d'exercice du privilège du vendeur d'effets mobiliers. Nous avons vu que le privilège de l'art. 2102-4° prend naissance dans toute vente mobilière, qu'il peut s'exercer tant que l'acheteur conserve la possession de la chose vendue et nous avons examiné les cinq hypothèses suivantes : revente de la chose par l'acheteur, mais sans livraison au nouvel acquéreur ; revente avec tradition, mais sans paiement du prix par le second acheteur ; destruction de la chose vendue, ou changements apportés dans son état ; immobilisation de cette chose, soit par nature, soit par destination, et, enfin, faillite ou liquidation judiciaire de l'acheteur.

DEUXIÈME PARTIE

Du droit de revendication qui appartient au vendeur d'effets mobiliers

---

Nous arrivons maintenant à l'étude du droit de revendication qui appartient au vendeur d'effets mobiliers. Tandis que le privilège prend naissance dans toutes les ventes, ce droit de revendication n'existe que dans les ventes sans terme ; il échappe au vendeur qui a accordé à l'acheteur un délai pour le paiement de son prix. Nous verrons que cette particularité est une indication précieuse, lorsqu'il s'agit de déterminer la nature du droit de revendication du vendeur d'effets mobiliers.

Nous divisons cette seconde partie en quatre chapitres : le premier, consacré à l'historique du droit de revendication ; le second, au fondement juridique de ce droit ; le troisième, aux conditions qui sont nécessaires à son exercice ; le quatrième, au mode de cet exercice, aux effets du droit de revendication et au sort qui lui est réservé, en cas de faillite de l'acheteur.

CHAPITRE PREMIER

HISTORIQUE DU DROIT DE REVENDICATION

En droit romain, lorsque la vente était faite sans terme, le vendeur qui avait livré la chose pouvait la revendiquer, tant que l'acheteur n'avait pas payé son prix ou fourni une satisfaction équivalente.

La base de cette action en revendication est facile à déterminer, et son fondement se trouve dans les principes qui régissaient, à cette époque, le transfert de la propriété. Le contrat de vente, c'est-à-dire le consentement des parties sur la chose et sur le prix, n'avait pas, en effet, pour conséquence de transmettre à l'acheteur la propriété de la chose vendue ; ce résultat n'était pas produit non plus par la tradition faite par le vendeur, mais seulement par le paiement du prix stipulé au contrat. Le vendeur demeurait donc propriétaire de l'objet vendu, tant que l'acheteur restait débiteur du prix de vente, et il était logique de lui donner, pour reprendre sa chose, l'action qui sanctionne le droit de propriété, c'est-à-dire l'action en revendication.

Si, au contraire, le vendeur avait accordé un terme à l'acheteur, il était considéré comme ayant suivi la foi de celui-ci, et on décidait que la tradition de la chose faite à l'acheteur lui transférait immédiatement la propriété, alors même qu'il n'avait pas encore payé son prix de vente. Cessant d'être propriétaire de l'objet vendu par la livraison qu'il en avait faite, le vendeur ne pouvait pas le

revendiquer, l'action en revendication étant l'apanage de celui qui peut invoquer un droit de propriété. Remarquons, en passant, que, dans cette seconde hypothèse, le vendeur était complètement désarmé et se trouvait exposé à perdre, en même temps, et la chose et le prix.

Ce qui vient d'être dit sur l'action en revendication qui, en droit romain, appartenait au vendeur dont l'acheteur n'avait pas obtenu un délai pour se libérer de son obligation, résulte de la loi 19 au Digeste, au Titre *De contrahenda emptione,* qui s'exprime ainsi : « Quod « vendidi non aliter fit accipientis quam si aut pretium « nobis solutum sit, aut satis eo nomine factum, vel « etiam fidem habuerimus emptori sine ullâ satisfac- « tione. » On peut remarquer, par la lecture de ce texte, que le vendeur pouvait revendiquer sans aucune condition de délai.

Nous arrivons ainsi à cette conclusion, que l'action en revendication qui, en droit romain, était reconnue au vendeur dans les ventes sans terme, avait pour fondement le *droit de propriété* de celui-ci, la propriété de la chose vendue n'étant transférée à l'acheteur, que par le paiement du prix de vente, ou une prestation équivalente.

Nous retrouvons l'action en revendication du vendeur dans notre ancienne législation française, et il est bien difficile de ne pas lui reconnaître le même fondement qu'en droit romain. Dans notre ancien droit, en effet, le vendeur qui n'a pas accordé de délai pour le paiement du prix, demeure propriétaire de l'objet vendu, malgré la tradition qu'il a pu faire, jusqu'au moment où l'acheteur s'acquitte de son obligation ; s'il est propriétaire, il peut revendiquer, et son action en revendication nous apparaît

ainsi, comme un moyen, non d'anéantir la vente, mais seulement d'en suspendre momentanément les suites naturelles. Cette idée se trouve exprimée très clairement chez nos vieux auteurs.

Dumoulin, dans ses observations sur l'art. 194 de l'ancienne Coutume de Paris qui donnait au vendeur sans terme le droit de « sa chose poursuivre en quelque « lieu qu'elle soit transportée pour estre payé du prix « qu'il l'a vendue », commentait ces derniers mots de la manière suivante : « Et pour la recouvrer, et en demeurer « saisi jusqu'à ce qu'il soit payé (1). »

Ferrière, sur l'art. 176 de la nouvelle Coutume de Paris qui reproduit les termes de l'art. 194 de l'ancienne Coutume, s'exprime ainsi :

« La raison de la décision est qu'encore que la vente « soit un juste titre d'acquisition, néanmoins la propriété « des choses ne s'acquiert que par la tradition faite en « conséquence d'une vente, ou qu'il n'ait donné au ven- « deur des sûretés pour en être payé, ou que le vendeur « ne se soit fié à la parole de l'acheteur (2). »

Enfin Pothier, commentant l'art. 458 de la Coutume d'Orléans dont la disposition est semblable à celle de la Coutume de Paris que nous venons de voir, ajoute à ces mots : « il peut poursuivre sa chose », le commentaire suivant :

« Même contre les tiers détenteurs, en la faisant entier- « cer, suivant les art. 454 et 455, car il en est toujours « demeuré propriétaire (3). »

(1) T. II, édition de 1681, p. 696.
(2) *Comp. des comment. sur la Coutume de Paris*, art. 176, n° 5.
(3) *Cout. d'Orléans*, art. 458, note 1.

Quant à l'entiercement, voici la définition qu'il en donne dans ses notes sur l'art. 454 :

« L'entiercement, qu'on appelle ailleurs revendication, « ou saisie en revendication, est un acte judiciaire par « lequel celui qui trouve une chose, qu'il prétend lui « appartenir, en la possession d'un autre, l'arrête pour « la mettre en possession d'un tiers, c'est d'où vient le « terme d'entiercement. »

Le vendeur pouvait exercer cette action en revendication non seulement contre l'acheteur, mais aussi contre les tiers acquéreurs même de bonne foi ; seulement, dans ce dernier cas, l'action en revendication devait être intentée dans un bref délai ; sinon, on jugeait que le vendeur avait accordé un terme à son acheteur, et que, par suite, il ne pouvait venir troubler un acquéreur de bonne foi. Dirigée contre l'acheteur lui-même, elle n'était soumise à aucune condition de temps ; dans tous les cas, il était indispensable que la chose eût conservé sa forme première, celle qu'elle avait au moment de la livraison.

La revendication du vendeur était donc, dans notre ancien droit, comme en droit romain, une revendication de la *possession* ; mais elle avait pour fondement un *droit de propriété*, et produisait tous les effets d'une revendication ordinaire, puisqu'elle faisait rentrer la possession de la chose vendue, dans la main d'un vendeur qui n'avait pas cessé d'en être propriétaire.

Le Code civil a, lui aussi, consacré le droit de revendication au profit du vendeur, dans les ventes sans terme, et soumet l'exercice de ce droit aux quatre conditions suivantes ; il faut : 1° que la vente ait été faite sans terme ; 2° que la chose soit encore en la possession de l'acheteur ;

3° que la revendication soit faite dans la huitaine de la livraison ; 4° que la chose se trouve dans le même état dans lequel la livraison a été faite.

Nous venons ainsi d'analyser l'art. 2102-4°, al. 2, C. civ. : « *Si la vente a été faite sans terme, le vendeur « peut même revendiquer ces effets tant qu'ils sont en « la possession de l'acheteur, et en empêcher la revente, « pourvu que la revendication soit faite dans la hui- « taine de la livraison, et que les effets se trouvent dans « le même état dans lequel cette livraison a été faite.* »

CHAPITRE II

FONDEMENT JURIDIQUE DU DROIT DE REVENDICATION

Le vendeur d'effets mobiliers qui n'a pas accordé à l'acheteur un terme pour le paiement de son prix peut donc, dans notre législation actuelle comme dans la législation romaine et dans celle de l'ancienne France, revendiquer la chose vendue et livrée, tant qu'il est créancier du prix de vente. Mais ce droit de revendication consacré par l'art. 2102-4°, al. 2, a-t-il le même fondement que celui dont nous avons constaté l'existence à Rome et dans notre ancien droit ?

La négative n'est pas douteuse, et résulte incontestablement des principes nouveaux adoptés par le législateur de 1804 en matière de transfert de la propriété. Tandis qu'à Rome et dans notre ancien droit, l'acheteur qui ne jouissait pas d'un délai pour le paiement du prix, ne devenait propriétaire de la chose vendue, et même livrée, que par l'acquittement de son obligation, la propriété est, de nos jours, transférée immédiatement par le seul effet de la convention. L'art. 1138 pose ce principe d'une manière générale, et l'art. 1583 en fait une application particulière à la vente dans les termes suivants : « *Elle est parfaite « entre les parties, et la propriété est acquise de droit « à l'acheteur, à l'égard du vendeur, dès qu'on est « convenu de la chose et du prix, quoique la chose « n'ait pas encore été livrée, ni le prix payé.* »

Que la vente ait été faite avec ou sans terme, elle a pour effet, on le voit, de transférer immédiatement la propriété

à l'acheteur, et d'en dépouiller, par suite, le vendeur. Celui-ci peut cependant, quand il n'a pas accordé de délai à l'acheteur, revendiquer la chose vendue et livrée, tant qu'il n'a pas reçu le paiement du prix de vente, ou une satisfaction équivalente. Mais cette action en revendication ne peut pas être celle qui appartenait au vendeur à Rome et dans notre ancien droit, c'est-à-dire l'action en revendication du droit commun, celle qui sanctionne le droit de propriété ; pour cela, il faudrait que le vendeur eût conservé son titre de propriétaire de la chose vendue ; or, il l'a perdu, nous venons de le dire (art. 1583), par le seul effet de la formation du contrat de vente. Il est évident que l'expression « d'action en revendication » a été employée ici par le législateur, en dehors de son sens spécial et technique, et que le vendeur qui revendique, ne le fait pas sur le fondement d'un droit de propriété qui ne lui appartient plus.

La revendication consacrée par l'art. 2102-4°, al. 2, a cependant une base, un fondement juridique, comme toutes les actions dont la loi reconnaît l'exercice, et il est nécessaire de les déterminer. Mais nous touchons là à une question controversée, et au sujet de laquelle trois explications ont été proposées ; nous allons exposer chacune de ces explications, et nous dirons quelle est celle qui nous paraît la plus juridique et la plus vraisemblable.

§ 1. — *Système de Duranton*

Duranton (1) ne voit dans la revendication de l'art. 2102-4°, al. 2, que l'exercice du droit de résolution

(1) Duranton, XVI, nos 204 et 380, et XIX, no 120.

opposé par le vendeur aux créanciers de l'acheteur. Voici comment raisonne cet auteur :

Aux termes de l'art. 1184 C. civ., la condition résolutoire est sous-entendue dans tout contrat synallagmatique. ce qui permet à la partie envers laquelle l'obligation n'a pas été exécutée, de s'adresser à la justice pour obtenir la résolution du contrat. L'art. 1654, faisant à la vente une application particulière de ce principe, donne au vendeur qui a livré la chose et n'a pas été payé de son prix, la faculté de demander la résolution de la vente. Mais cet art. 1654 prévoit seulement le cas où le vendeur qui agit en résolution ne se trouve en présence que de son acheteur ; la durée de son action est alors celle des actions civiles ordinaires, c'est-à-dire trente ans.

Mais le vendeur peut aussi se trouver en conflit avec des créanciers de l'acheteur, et ce n'est plus alors l'art. 1184 qui reçoit son application, mais bien l'art. 2102-4° ; l'action en résolution se trouve ainsi soumise aux conditions contenues dans cet article, et, notamment, le vendeur qui, dans la première hypothèse, pouvait agir pendant trente ans, ne peut, dans la seconde, exercer son action que pendant huit jours à compter de la livraison de la chose faite par lui à l'acheteur, et avec cette autre restriction, que l'objet vendu n'ait reçu aucune modification dans son état depuis la tradition accomplie par le vendeur.

En résumé, d'après Duranton, l'action en résolution du vendeur qui a livré la chose, et n'a pas reçu le paiement de son prix, se trouve régie par deux textes bien distincts : par l'art. 1654, si elle est exercée contre l'acheteur seul, et par l'art. 2102-4°, al. 2, si elle est dirigée contre les

créanciers de celui-ci ; dans ce dernier cas, son exercice est subordonné à certaines conditions restrictives qui amèneront bien souvent sa déchéance.

Cette interprétation proposée par Duranton est aujourd'hui universellement repoussée. On peut, en effet, lui faire deux graves objections :

D'abord, elle ne satisfait pas la raison. L'action en résolution dirigée contre les créanciers de l'acheteur est, nous dit Duranton, régie par l'art. 2102-4°. Or, le législateur énumère dans cet article les garanties qu'il accorde au vendeur d'effets mobiliers non payé, savoir : un privilège qui lui permettra de saisir la chose, de la faire vendre, et de se payer par préférence à tout autre, sur le prix provenant de sa réalisation, et un droit de revendication qui, remarquons-le, est spécial au vendeur d'effets mobiliers et apparait ainsi comme une compensation apportée à la fragilité de son privilège. Eh bien, est-il raisonnable de croire, qu'après avoir ainsi accordé au vendeur d'effets mobiliers deux garanties, dont l'une, la revendication, est spéciale à ce vendeur, le législateur ait repris d'une main à celui-ci ce qu'il lui avait donné de l'autre ? et c'est ce qui arriverait si ce droit de revendication n'était autre chose que l'action en résolution, c'est-à-dire qu'une action de droit commun, appartenant à toute personne engagée dans un contrat synallagmatique, et soumise de plus à des conditions rigoureuses dont l'absence amènera bien souvent sa déchéance. On ne peut évidemment prêter au législateur un manque aussi complet de logique, qu'en présence d'un texte formel.

Or, non seulement le système proposé par Duranton n'est pas confirmé par un texte formel, mais il est même, et c'est le second reproche qu'on peut lui adresser, en contradiction avec l'art. 2102-4°, qui organise le droit de revendication.

D'après Duranton, en effet, le vendeur qui revendique exerce seulement l'action en résolution de la vente, c'est-à-dire, une action qui a pour résultat d'anéantir le contrat et de remettre les choses dans le même état que s'il n'avait jamais existé. Aux termes de l'art. 2102-4°, au contraire, la revendication du vendeur laisse subsister pleinement le contrat et a pour effet unique d'en arrêter, d'en suspendre momentanément les suites naturelles. Comment cela?

L'acheteur est devenu propriétaire de la chose vendue par le seul effet de la vente ; de plus, il se trouve en possession de cette chose qui lui a été livrée par le vendeur ; il peut donc en disposer comme il l'entend, et notamment la revendre à un tiers, ce qui entraînera la perte du privilège du vendeur, puisque l'exercice de ce privilège est subordonné à la possession de l'objet vendu par l'acheteur. Mais le vendeur, on le suppose par hypothèse, est encore créancier de son prix de vente, et c'est pour ne pas l'exposer à perdre à la fois sa chose et son prix, que l'art. 2102-4°, al. 2, lui permet de prévenir la déchéance de son privilège, en empêchant la revente de la chose au moyen de l'action en revendication. Cette action laisse subsister le contrat ; elle ne touche pas au droit de propriété de l'acheteur, elle se borne à apporter une entrave à ce droit de propriété, entrave qui consiste dans l'impossibilité où la revendication du vendeur met l'ache-

teur de revendre la chose, afin que le privilège du premier ne soit pas frappé de déchéance.

Concluons donc que l'action en revendication qui nous occupe ne peut pas être une action en résolution, parce qu'elle laisse subsister le contrat, et se borne à en arrêter momentanément les suites naturelles. La place qui lui est assignée prouve bien, enfin, qu'elle a été accordée au vendeur pour lui faciliter l'exercice de son privilège, et non pas pour lui donner le droit d'anéantir le contrat ; ce droit le législateur le lui a déjà accordé dans les deux art. 1184 et 1654 ; il est inadmissible qu'il ait voulu y revenir dans l'art. 2102-4°, pour le soumettre à des conditions aussi rigoureuses qu'inexplicables.

§ 2. — *Système de Troplong*

Troplong (1) a essayé de tenir compte des graves objections qui peuvent être faites contre l'interprétation proposée par Duranton ; aussi, juge-t-il que la revendication de l'art. 2102-4° est tout à fait distincte de l'action résolutoire des art. 1184 et 1654. Celle-ci, en effet, doit être exercée en justice ; la résolution du contrat est donc laissée à l'appréciation du juge, qui est, en outre, investi du pouvoir d'accorder à l'acheteur un délai pour l'acquittement de son obligation.

La revendication du vendeur, au contraire, ne s'exerce pas devant le juge ; elle a pour fondement une sorte d'annulation du contrat opérée en vertu de la loi, par l'effet de sa toute-puissance. Le vendeur n'a donc pas besoin de s'adresser au magistrat, et n'a pas, par suite, à

(1) *Des Priv et Hypoth.*, I, n° 193.

craindre de voir celui-ci repousser sa demande, ou accorder un délai à son débiteur. Il procédera par la voie plus sommaire et plus expéditive de la saisie-revendication, grâce à laquelle il pourra entrer en possession de la chose vendue et livrée après une simple ordonnance rendue par le président du Tribunal.

En résumé, la revendication de l'art. 2102-4°, al. 2, est, d'après Troplong, une annulation de la vente, opérée par la toute-puissance de la loi, et non point par une sentence du juge, comme dans le cas où il s'agit de l'action résolutoire des art. 1184 et 1654 :

Cette interprétation de Troplong nous paraît se heurter aux deux graves objections suivantes.

En premier lieu, cette annulation du contrat, opérée par la toute-puissance de la loi, et qui forme la base de ce système, ne peut être admise, qu'autant qu'elle résulterait d'un texte formel ; or, ce texte fait précisément défaut. D'ailleurs, est-il possible qu'il s'agisse ici de la nullité de la vente ? Nous ne le croyons pas, car l'idée de la nullité d'un contrat implique nécessairement l'existence d'un vice qui, antérieur ou tout au moins concomitant à ce contrat, l'a empêché de pouvoir se former valablement. Or, dans l'hypothèse que nous étudions, le contrat n'a pas été vicié au moment de sa formation, puisque, on le suppose, les parties se sont mises d'accord sur la chose et sur le prix, que toutes les deux étaient capables d'acheter ou de vendre, et qu'il n'y a eu d'aucune part erreur, dol ou violence. Le contrat de vente s'est donc formé valablement, et par suite, l'événement qui vient l'atteindre est postérieur à sa formation ; il consiste dans le défaut de paiement du prix par l'acheteur. Or, quand un contrat,

qui s'est formé valablement, est menacé dans son existence, par suite d'un événement postérieur à sa naissance, ce n'est pas de *nullité*, mais bien de *résolution* dont il peut être question, résolution qui n'a pas lieu de plein droit, mais qui doit être demandée en justice, et prononcée par jugement.

Le système de Troplong n'est donc pas confirmé par le texte qui lui serait nécessaire, puisqu'il suppose une annulation opérée par la toute-puissance de la loi, et il se trouve en opposition formelle avec les principes généraux qui régissent la matière de l'annulation et de la résolution des contrats.

Il contredit de plus, et c'est le second reproche qui peut lui être fait, le texte de l'art. 2102-4°, al. 2. Aux termes de cet article, nous l'avons déjà dit, la revendication du vendeur a pour résultat, non point de faire tomber le contrat de vente, mais, au contraire, de le maintenir, en se bornant à en arrêter momentanément les suites naturelles, en prévenant la revente de la chose par l'acheteur. L'interprétation de Troplong aboutit, comme celle de Duranton, à un résultat tout à fait opposé ; elle considère, en effet, le contrat comme anéanti, comme ne pouvant plus produire aucun effet, frappé qu'il est d'une annulation opérée par la toute-puissance de la loi, et qui trouve sa cause dans le défaut de paiement du prix par l'acheteur. Ces deux auteurs, tout en raisonnant différemment, arrivent donc à la même conclusion, qui se trouve en contradiction avec l'art. 2102-4°, soit qu'il s'agisse de résolution, comme le prétend Duranton, soit qu'il s'agisse d'annulation de plein droit, comme le propose Troplong. Aussi, ces deux systè-

mes doivent-ils être repoussés, et faut-il s'arrêter à une interprétation qui admet que le contrat de vente survit à l'exercice de l'action en revendication du vendeur d'effets mobiliers.

§ 3. — *Troisième Système*

Cette interprétation a été fournie pour la première fois par M. Vuatrin, en 1839, dans un concours devant la Faculté de Paris, et a été depuis lors adoptée par la plupart des jurisconsultes (1).

Mais, si la revendication du vendeur n'a pas pour effet de résoudre le contrat, en quoi consiste-t-elle, quel est son but ? C'est de réintégrer le vendeur dans la possession de la chose vendue et livrée, afin qu'il puisse exercer son droit de rétention.

Que la vente ait été faite avec ou sans terme, le vendeur, nous l'avons déjà vu, est armé de deux garanties : 1° d'un privilège qui lui permet de saisir la chose vendue, de la faire vendre aux enchères, et de se faire payer sur la somme provenant de sa réalisation, par préférence aux autres créanciers de l'acheteur ; 2° d'un droit de résolution, grâce auquel il peut faire tomber le contrat, en cas de non-paiement du prix. De plus, dans les ventes sans terme, il bénéficie du droit de rétention, c'est-à-dire du droit de conserver l'objet vendu en sa possession, jusqu'au moment où l'acheteur lui aura payé la somme convenue, ou fourni

(1) Valette, n° 90 ; Mourlon, I, n° 134 ; Pont, n° 155 ; Demolombe, *Des Contrats*, II, n° 502 ; Aubry et Rau, IV, § 356, p. 406 ; Laurent, XXIX, n°s 494-497 ; Guillouard, I, n°s 411 et 412 ; Colmet de Santerre, IX, n° 33 *bis*, I à III ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 528 ; Beudant, I, n°s 455 à 458, p. 407 à 409. — Cf. Planiol, II, n° 1549.

une satisfaction équivalente. L'acheteur est sans doute devenu propriétaire, aussitôt que le contrat de vente s'est formé, et par le seul effet de ce contrat ; la chose vendue lui appartient désormais ; mais, animé d'un sentiment d'équité et de bienveillance pour le vendeur, le législateur n'a pas voulu qu'il puisse exiger la livraison de cette chose, avant qu'il ait payé le prix de vente. Le droit de rétention est donc la faculté, pour le vendeur, de ne pas se dessaisir de l'objet vendu, avant que l'acheteur ait exécuté sa propre obligation.

Nous venons ainsi de dire que la revendication du vendeur avait pour but de lui faire recouvrer son droit de résolution, et de rappeler brièvement en quoi consiste ce droit ; nous devons maintenant nous demander si le vendeur peut avoir un intérêt à ressaisir ce droit de rétention, ce qui est le résultat de son action en revendication dans le système que nous sommes en train d'exposer.

On semble, au premier abord, devoir répondre négativement ; le vendeur, en effet, paraît suffisamment protégé par le privilège et par le droit de résolution qui lui appartiennent, le privilège lui permettant de se faire payer avant les autres créanciers de l'acheteur, et le droit de résolution ayant pour résultat de lui faire recouvrer la propriété de la chose vendue.

Mais, il y a des cas, où précisément le privilège et le droit de résolution sont impuissants à garantir sérieusement le vendeur, et c'est alors qu'apparaît l'utilité, pour celui-ci, de se ressaisir de son droit de rétention par l'exercice de la revendication de l'art. 2102-4°, al. 2.

Supposons, en effet, que le vendeur ait livré la chose, sans exiger le paiement immédiat du prix, comme il pouvait le faire. Il avait l'espoir d'être promptement désintéressé ; mais il ne l'a pas été ; ses prévisions sur l'honnêteté et le crédit de son acheteur étaient fausses. L'action en résolution est bien à sa disposition ; mais elle doit s'exercer devant la justice, ce qui entraîne toujours des lenteurs considérables. Pendant ce temps, l'acheteur pourra revendre et livrer la chose à un acquéreur de bonne foi, et la résolution de la vente sera désormais impossible, cet acquéreur ne pouvant être inquiété dans sa possession, en vertu de l'art. 2279.

Le vendeur a aussi son privilège, grâce auquel il peut saisir la chose, la faire vendre, et se payer sur le prix, par préférence aux autres créanciers de l'acheteur, mais, dans le même cas, et pour les mêmes motifs, ce privilège devient tout aussi inefficace que le droit de résolution.

Il peut, enfin, bien que la question soit controversée (1), exercer son droit de préférence sur le prix encore dû par le second acheteur, mais ce droit ne peut plus exister, si ce prix a été déjà payé.

La situation du vendeur peut donc se trouver fort compromise, lorsque, renonçant au bénéfice de son droit de rétention, il a livré la chose à l'acheteur, avant que celui-ci ait payé le prix de vente, ou fourni une satisfaction équivalente ; les biens mobiliers, en effet, circulant rapidement, il est probable que l'objet vendu ne restera pas longtemps entre les mains de ce dernier, qui, en le revendant et en le livrant à un nouvel acquéreur, rend

(1) Voir *supra*, p. 30.

impossible l'exercice de l'action en résolution et du privilège du vendeur. C'est pour préserver celui-ci de cette déchéance, que l'art. 2102-4°, al. 2, lui donne le moyen de ressaisir la chose, d'en d'empêcher la revente et la livraison qui serait l'exécution de cette revente, de se replacer en un mot dans la situation où il se trouvait avant d'avoir renoncé à son droit de rétention : ce moyen, c'est précisément l'exercice de l'action en revendication.

La revendication de l'art. 2102-4° est donc, dans le système que nous étudions, une sorte de *vindicatio pignoris*. Cette expression signifie : revendication *de la chose sur laquelle porte le droit de gage* ; il est donc inexact de dire que la revendication du vendeur d'effets mobiliers est la revendication *du droit de rétention*. On ne revendique pas un droit : on revendique une chose, mais on la revendique sur le fondement d'un droit. Eh bien, le droit qui sert ici de fondement à la revendication, c'est le droit de rétention, auquel le vendeur n'a pas renoncé en livrant la chose, ou du moins auquel il n'avait renoncé, que sous la condition d'être payé promptement, condition qui ne s'est pas réalisée. C'est, en quelque sorte, comme on le dit souvent, un prolongement du droit de rétention.

Le système que nous venons d'exposer s'appuye sur les considérations suivantes. Il est très satisfaisant au point de vue rationnel ; il trouve sa confirmation dans les précédents historiques et dans les termes employés par le législateur du Code civil ; il a, enfin, l'avantage de faire des dispositions de la loi un tout harmonique, et de permettre de justifier facilement les conditions auxquelles est subordonné l'exercice du droit de revendication.

Nous disons, tout d'abord, que cette interprétation est satisfaisante au point de vue rationnel. Le vendeur d'effets mobiliers, en effet, trouve un véritable intérêt dans le droit de revendication de l'art. 2102-4°. Il est investi, il est vrai, d'un privilège sur la chose vendue, mais, dans bien des cas, ce privilège sera une garantie insuffisante.

D'abord, l'exercice du privilège suppose la saisie de l'objet sur lequel il porte ; or, c'est là une mesure d'exécution, rigoureuse pour le débiteur auquel elle enlève tout crédit, et fort coûteuse pour le créancier saisissant ; aussi, le vendeur hésitera-t-il souvent à y recourir. D'un autre côté, cette saisie-exécution, préliminaire obligatoire, nous venons de le dire, de l'exercice du privilège du vendeur, entraîne nécessairement des lenteurs ; elle doit être précédée d'un commandement adressé au moins un jour avant la saisie. Or, pour faire un commandement, il faut un titre exécutoire ; en conséquence, s'il s'agit d'une vente verbale, ou d'une vente constatée par un simple acte sous seing privé, le vendeur devra obtenir un jugement de condamnation contre l'acheteur, ce qui demande toujours un certain temps. Ce retard, on le comprend sans peine, peut être très préjudiciable au vendeur, l'exercice de son privilège étant subordonné à la possession de la chose vendue par l'acheteur. Que celui-ci revende et livre cette chose à un acquéreur de bonne foi, et le privilège est perdu.

L'exercice du privilège du vendeur est donc une voie d'exécution aussi rigoureuse pour le débiteur, que coûteuse pour le créancier, et de plus, ce privilège est pour celui-ci une garantie bien fragile et souvent illusoire,

comme, d'ailleurs, tous les privilèges mobiliers qui ne portent pas sur la généralité des meubles du débiteur, ou qui ne confèrent pas au créancier le droit de garder en sa possession l'objet grevé du privilège spécial.

Aussi, c'est parce qu'il jugeait la situation du vendeur d'effets mobiliers, comme insuffisamment garantie par le privilège qu'il accordait à celui-ci, que le législateur lui a donné en même temps le droit de revendiquer la chose vendue et livrée sans que le prix en ait été payé.

La revendication, en effet, n'est pas un acte d'exécution, mais une simple mesure conservatoire, ne pouvant pas, à ce titre, porter une atteinte grave au crédit de l'acheteur ; elle est donc moins désastreuse pour celui-ci, que l'exercice du privilège. Elle est, en outre, plus fructueuse pour le vendeur, car elle est soumise à une procédure simple, expéditive, et peu coûteuse, une ordonnance du président du Tribunal étant seule nécessaire (art. 826 Pr. civ.). Celui-ci pourra donc, par l'exercice de la revendication, recouvrer, dans un bref délai, la possession de la chose vendue et livrée, et en empêcher ainsi la revente qui aurait pour résultat la déchéance complète de son privilège, si elle était suivie de la livraison de l'objet et du paiement du prix par le nouvel acquéreur.

En résumé, on voit qu'au point de vue rationnel, l'interprétation que nous donnons à la revendication de l'art. 2102-4°, al. 2, est très satisfaisante. Le vendeur d'effets mobiliers qui use de ce droit de revendication, cherche seulement à reconquérir son droit de rétention ; aussi, lorsqu'il a obtenu ce résultat en reprenant possession de la chose, se trouve-t-il exactement dans la même situation que si la livraison n'avait jamais été faite, et

deux partis s'offrent à lui. S'il ne veut pas redevenir propriétaire de l'objet vendu, s'il tient à son marché parce qu'il le juge avantageux pour lui, il peut exiger l'exécution du contrat, et poursuivre le paiement de son prix par toutes les voies de droit, soit par la saisie des autres biens de l'acheteur, soit par la saisie de la chose vendue elle-même qu'il peut faire vendre pour exercer son privilège sur la somme provenant de sa réalisation ; s'il estime, au contraire, qu'il est préférable, pour lui, de reprendre la chose vendue, il pourra s'adresser à la justice pour faire prononcer la résolution du contrat de vente.

Nous avons dit que ce système, satisfaisant au point de vue rationnel, s'appuyait en outre sur les précédents historiques.

Dans notre ancien droit, nous l'avons vu, le vendeur qui n'avait pas accordé à l'acheteur de délai pour le paiement de son prix, pouvait revendiquer la chose vendue et livrée « pour la recouvrer et en demeurer saisi jusqu'à ce qu'il soit payé », suivant l'expresssion de Demoulin ; sa revendication était donc une revendication de la possession, comme elle l'est aujourd'hui dans le système que nous défendons. Sans doute, dans notre ancien droit, en faisant rentrer la possession dans la main d'un vendeur qui n'avait pas cessé d'être propriétaire, elle produisait tous les effets d'une revendication ordinaire; de nos jours, au contraire, elle ne produit plus que les effets d'une action relative à la possession ; elle remet l'objet revendiqué sous la main du vendeur, pour lui permettre d'exercer son droit de rétention d'abord, son privilège ou son droit de résolution ensuite, si l'acheteur n'exécute pas son obligation. Mais, dans les deux législations, le but est

le même : c'est de sauvegarder les droits du vendeur, et d'assurer l'exercice efficace de son privilège ; or, de nos jours, la propriété étant transférée immédiatement à l'acheteur par le seul effet du contrat, le seul moyen pour arriver à ce but était de permettre au vendeur d'empêcher la revente de la chose en recouvrant la possession de cette chose, possession qu'il aurait pu conserver jusqu'au paiement du prix, en vertu de son droit de rétention, et bien qu'il ait cessé d'être propriétaire. C'est ce qu'a fait l'art. 2102-4°, al. 2, en lui donnant le droit de revendication.

L'argumentation qui voit, dans la revendication du vendeur, le moyen de recouvrer son droit de rétention est, en troisième lieu, corroborée par les termes dont se sert la loi.

On a objecté, il est vrai, que l'action en revendication étant l'apanage exclusif du droit de propriété, le législateur a donné à l'interprète une véritable énigme à résoudre, en donnant ce nom de revendication à une action qui appartient au vendeur dont le droit de propriété sur la chose vendue a été transféré à l'acheteur par le seul effet du contrat.

Nous pensons, au contraire, que cette expression de revendication confirme précisément l'interprétation que nous proposons. Ce n'est pas, en effet, seulement dans le n° 4 de l'art. 2102 qu'elle se rencontre. Nous la retrouvons dans le n° 1 du même article, où nous voyons que le bailleur peut *revendiquer* les meubles garnissant les lieux loués et déplacés à son insu, pourvu que cette revendication soit faite dans un délai de quinze jours, s'il s'agit d'une maison urbaine, et dans un délai de

quarante jours, s'il s'agit d'un immeuble rural. Or, il est certain que le bailleur n'est pas propriétaire de ces meubles qui appartiennent soit au locataire, soit même à des tiers, dans le cas où, au moment de leur introduction dans les lieux loués, le locateur a pu croire à bon droit qu'ils appartenaient à son locataire. S'il revendique, ce n'est donc pas pour réclamer un droit de propriété que non seulement il a perdu, mais même qu'il n'a jamais eu; c'est pour faire remettre les objets déplacés dans les lieux loués, et recouvrer ainsi cette sorte de possession qui est la condition d'exercice de son privilège fondé sur une constitution tacite de gage. La revendication du bailleur est donc une *vindicatio pignoris*, c'est-à-dire la revendication d'une chose sur laquelle on a, non un droit de propriété, mais un simple droit de gage.

Eh bien, si, dans l'art. 2102-1°, le législateur a employé le mot de « revendication » pour désigner l'action grâce à laquelle le créancier pourra recouvrer la possession de la chose grevée du privilège, possession nécessaire à l'exercice de ce privilège, n'est-il pas naturel et logique d'admettre que, quelques lignes plus bas, dans l'art. 2102-4°, la même expression ait le même sens, puisqu'elle tend au même but? Quel est, en effet, le but de l'action en revendication du vendeur dans l'opinion que nous défendons, si ce n'est de rendre possible l'exercice de son privilège, en empêchant la revente, par l'acheteur, de la chose qui lui a été vendue et livrée ?

Ce système, satisfaisant au point de vue rationnel, fondé sur la tradition et conforme aux textes, a encore l'avantage d'expliquer pourquoi l'acheteur contre lequel la

revendication est exercée ne peut pas obtenir un délai de grâce.

Ce délai de grâce, en effet, est une faveur accordée par le juge à un débiteur contre lequel la résolution d'un contrat est demandée, résolution qui peut lui être préjudiciable, alors qu'il serait peut-être bientôt à même de remplir son obligation, si le créancier se montrait moins pressé d'exiger l'exécution de la convention. La revendication du vendeur, au contraire, ne compromet aucun droit, car elle laisse subsister la vente. De quoi pourrait se plaindre l'acheteur ? Serait-il qualifié pour demander un délai, avant lequel le vendeur ne pourrait pas utilement revendiquer ? Évidemment non ; par l'exercice de la revendication, en effet, le vendeur recouvre simplement le droit de rétention, c'est-à-dire le droit de rester en possession de la chose vendue, tant que l'acheteur n'a pas exécuté son obligation ; il suffira donc à celui-ci de payer son prix, pour exiger l'exécution du contrat et la livraison de la chose ; et c'est seulement dans le cas, où ne pouvant acquitter ce prix, le vendeur agit en résolution contre lui, qu'il pourra demander à la justice un délai pour se libérer de son obligation.

Cette interprétation de la revendication du vendeur permet enfin de justifier les conditions auxquelles est subordonné son exercice, justification difficile à faire pour ceux qui voient, dans la revendication de l'art. 2102-4°, al. 2, soit le droit de résolution des art. 1184 et 1654, soit une annulation de plein droit, opérée par la toute-puissance de la loi. Nous avons déjà énuméré ces conditions ; nous devons maintenant les étudier en détail.

CHAPITRE III

DES CONDITIONS D'EXERCICE DU DROIT DE REVENDICATION

1° **Il faut que la vente ait été faite sans terme.** — La revendication du vendeur d'effets mobiliers a pour fondement, nous venons de le voir, son droit de rétention, c'est-à-dire le droit dont il bénéficie de conserver la possession de la chose jusqu'au paiement du prix. Or, aux termes de l'art. 1612, ce droit de rétention n'appartient pas au vendeur qui a accordé à l'acheteur un délai pour exécuter son obligation ; comment ce vendeur pourrait-il donc avoir la prétention d'exercer une action qui trouve son fondement dans un droit qui ne lui a jamais été reconnu ?

Sur ce point, le privilège diffère essentiellement du droit de revendication : il a lieu, en effet, dans les ventes à terme, comme dans les ventes sans terme.

La nécessité de cette première condition s'explique donc très bien dans le système que nous avons indiqué comme paraissant le plus juridique de tous ceux qui ont été proposés sur le caractère et le fondement de la revendication du vendeur. Le vendeur qui vend à terme doit faire la délivrance de la chose, et s'il l'a faite, il ne peut pas revenir sur une obligation qu'il était tenu d'exécuter : il y a contradiction de réclamer la possession de la chose quand on n'a pas le droit de la garder. Mais, si ce système explique très bien cette première condition imposée à l'exercice du droit de revendication, peut-il aussi justifier

le législateur d'avoir ainsi fait, au point de vue de ce droit, une distinction entre les ventes à terme et les ventes sans terme ?

Nous ne le croyons pas, et nous pensons que cette distinction produit des résultats pratiques détestables. C'est aussi l'opinion de M. Laurent, et nous ne pouvons mieux faire que de citer l'argumentation de cet auteur contre la première condition à laquelle est subordonnée la revendication du vendeur d'effets mobiliers.

Après avoir rappelé que le vendeur à terme doit, contrairement au vendeur qui n'a pas accordé de délai, faire la délivrance immédiate de la chose, M. Laurent s'exprime ainsi :... « Cela paraît péremptoire, mais on « oublie l'art. 1613, qui modifie le principe de l'art. 1612 : « *Le vendeur ne sera pas non plus obligé à la déli-* « *vrance, quand même il aurait accordé un délai pour* « *le paiement, si, depuis la vente, l'acheteur est tombé* « *en déconfiture.* » Or, c'est bien dans ces circonstances « que le vendeur a intérêt à revendiquer, car c'est quand « l'acheteur tombe en déconfiture qu'il y a lieu d'exercer « le privilège à l'égard des autres créanciers, ou de « demander la résolution de la vente. Si le vendeur n'est « pas tenu de délivrer, en cas de déconfiture survenue « depuis la vente, il doit avoir le droit de revendiquer, « dans le sens de la loi hypothécaire, c'est-à-dire de « reprendre possession de la chose vendue pour empêcher « l'acheteur de revendre.

« L'explication que l'on donne généralement de la « première condition exigée par la loi pour l'exercice de « la revendication laisse encore à désirer sous un autre « rapport. Il n'est pas exact de dire que le droit de reven-

« dication se rattache au droit qu'a le vendeur sans terme « de ne pas faire la délivrance de la chose : la revendica- « tion, comme le mot même le prouve, est d'origine « romaine. C'était, dans le principe, l'exercice du droit « de propriété ; dans l'ancien droit, la revendication chan- « gea de caractère et devint une simple saisie, mais on « maintint la condition exigée par le droit romain, à « savoir que la vente eût été faite sans terme. Cette condi- « tion avait sa raison d'être dans le droit romain, puisque « la vente sans terme ne transférait pas la propriété tant « que l'acheteur ne payait pas le prix, mais elle n'est « plus en harmonie avec notre nouveau droit. Il ne s'agit « plus de revendiquer, il s'agit de saisir la chose vendue. « Pourquoi ? Pour donner au vendeur une garantie et « rendre efficaces son droit de résolution et son privilège. « Or, le vendeur a toujours un privilège et un droit de « résolution, qu'il vende avec ou sans terme ; donc, le « législateur aurait dû lui donner aussi, en toute hypo- « thèse, la revendication (1). »

Nous faisons des réserves sur le second argument pré- senté par M. Laurent, contre la distinction, au point de vue du droit de revendication, entre les ventes à terme et les ventes sans terme, mais nous concluons que, si cette distinction s'explique par la nature même et le fondement de la revendication, elle engendre néanmoins des résul- tats pratiques peu satisfaisants : ayant pour but de facili- ter l'exercice du privilège, le droit de revendiquer devrait appartenir au vendeur à terme, comme au vendeur sans

(1) Laurent, XXIX, n° 498.—En ce sens, également : Guillouard, I, n° 413.

terme. On ne peut donc que souhaiter une réforme législative dans ce sens-là.

2° **La revendication doit être faite dans la huitaine de la livraison.** — Cette seconde condition n'existait pas en droit romain où le vendeur pouvait revendiquer à toute époque. Dans notre ancien droit, aucun délai n'était fixé pour la revendication du vendeur dirigée contre l'acheteur lui-même, mais le vendeur qui voulait revendiquer contre un tiers acquéreur devait le faire dans un délai assez bref ; sinon, il était réputé avoir renoncé à sa revendication, comme l'explique Ferrière. Après avoir dit qu'au cas de ventes successives le vendeur primitif peut revendiquer sa chose contre le dernier acheteur, cet auteur s'empresse, en effet, d'ajouter : « Ce qui se doit « entendre néanmoins au cas que le vendeur ait suivi sa « chose promptement, autrement on jugerait qu'il aurait « donné tacitement terme et délai de payer à l'acheteur, « et par ce moyen il n'aurait point de privilège, ni de pré- « férence sur un tiers acquéreur de bonne foi, comme il a « été jugé par arrêt du 10 mars 1605 (1)... »

De nos jours, la revendication ne peut être exercée, comme nous le verrons tout à l'heure, que contre l'acheteur lui-même, et un délai fixe de huit jours a été substitué au délai de l'ancien droit laissé à l'appréciation du juge.

Quel est le motif de cette seconde condition nécessaire à l'exercice du droit de revendication ? On décide généralement que c'est celui-là même que donnait Ferrière sous la Coutume de Paris : comme la revendication est un fait grave, de nature à apporter un trouble dans la circu-

(1) *Compil. des comment. sur la Cout. de Paris,* II, art. 176, n° 13.

lation des biens meubles, il importe que le vendeur se prononce immédiatement, et son silence doit être interprété dans le sens d'une renonciation à son droit de rétention et d'une concession d'un terme par lui tacitement accordé à l'acheteur.

M. Laurent propose toutefois une autre explication de la nécessité où se trouve le vendeur d'agir en revendication dans les huit jours qui suivent la livraison. On ne peut pas présumer, dit cet auteur, que le vendeur qui ne revendique pas dans ce délai, renonce par cela même à un droit qui seul lui permet d'exercer son privilège et l'action en résolution. Si le législateur limite à un très court délai l'exercice de la revendication, c'est dans l'intérêt des tiers, non des tiers acheteurs, car ceux-ci sont à l'abri de toute action réelle, mais des tiers créanciers chirographaires qui traitent avec l'acheteur sur la foi de sa richesse mobilière, laquelle est augmentée, en apparence, par les objets vendus et non payés. Si le vendeur pouvait les revendiquer, les tiers seraient trompés, puisque, après les avoir revendiqués, il exercerait son droit de résolution et enlèverait ainsi aux tiers un gage sur lequel ils comptaient (1).

Pour que l'explication proposée par M. Laurent fût satisfaisante, il faudrait que l'exercice de la revendication du vendeur portât aux créanciers de l'acheteur un préjudice plus considérable que celui du privilège ou de l'action en résolution ; or, la revendication a pour but unique, nous le savons, de replacer le vendeur dans son droit de rétention ; l'acheteur peut donc, en offrant le paiement

(1) Laurent, XXIX, n° 500.

du prix de vente, exiger la livraison de la chose vendue qui rentrera ainsi de nouveau dans son patrimoine. L'exercice du privilège ou du droit de résolution, au contraire, enlève définitivement la chose vendue au droit de gage des créanciers de l'acheteur ; il est donc plus rigoureux pour eux que celui de la revendication. En conséquence, il est inadmissible que le législateur, en fixant au droit de revendication un délai très bref de huit jours, ait eu l'intention d'édicter une mesure de protection en faveur des créanciers de l'acheteur, puisque l'exercice plus rigoureux pour eux du privilège ou de l'action en résolution, est subordonné à la seule condition que cet acheteur soit encore en possession de la chose vendue.

Le vendeur qui veut revendiquer doit donc le faire dans les huit jours qui suivent la livraison. Cette revendication, nous le verrons tout à l'heure, n'est soumise à aucune forme sacramentelle ; une demande en justice n'est pas nécessaire, et le vendeur peut exercer son droit en pratiquant une saisie. Mais il est nécessaire que, soit par une saisie, soit par une demande en justice, « la revendication soit faite », comme le dit l'art. 2102-4°, al. 2; et si le meuble vendu était saisi par un autre créancier, et que le vendeur se bornât à faire opposition à cette saisie, il indiquerait bien par là son intention de revendiquer, mais il ne revendiquerait pas, et n'échapperait pas à la déchéance de cet art. 2102-4° (1).

3° **Il faut que la chose vendue soit encore en la possession de l'acheteur.** — Cette condition n'était

(1) Guillouard, I, n° 418. — Douai, 18 décembre 1868, S. 69. 2. 213.

pas exigée dans notre ancien droit, où le vendeur pouvait, aux termes mêmes de l'art. 176 de la Coutume de Paris, « *revendiquer la chose, en quelque lieu qu'elle soit transportée.* » Ferrière, commentant cet article, s'exprime ainsi :

« La décision de cet article a lieu même au cas de vente « faite par le débiteur de la marchandise, ou autre chose, « qu'il avait achetée sans jour et sans terme nonobstant « la bonne foi de l'acheteur en la possession duquel elle « aurait été transportée, de sorte que le premier vendeur « la peut suivre comme à lui appartenante (1)... »

Quelle explication doit-on donner de cette innovation du Code civil ? Nous ne dirons pas, avec un auteur (2), que la revendication de notre ancien droit, qui était faite par un vendeur resté propriétaire de l'objet par lui aliéné, pouvait avoir plus d'énergie que celle de l'art. 2102-4°, faite par un simple créancier pour lui permettre d'exercer son privilège. A notre avis, la seule raison d'être de la troisième condition imposée par le législateur de 1804, à l'exercice de la revendication du vendeur est, que la disposition de l'ancien droit permettant de revendiquer la chose vendue contre les tiers acquéreurs, n'était pas en harmonie avec une règle qui avait déjà fait son apparition, mais qui était bien loin encore d'avoir reçu le développement qu'elle a aujourd'hui, la règle : *En fait de meubles, la possession vaut titre.*

L'art. 2279, en effet, dans le but de faciliter la circulation rapide des biens mobiliers, et étant donnée la diffi-

(1) *Compil. des comment. sur la Cout. de Paris*, I, art. 176, note 13.
(2) Guillouard, I, n° 415.

culté pour l'acquéreur d'un meuble de vérifier le droit de propriété de celui qui le lui transmet, décide que le possesseur d'un meuble, ayant juste titre et bonne foi, peut invoquer le fait de sa possession pour repousser l'action en revendication du véritable propriétaire. Ce possesseur doit donc, *a fortiori*, pouvoir opposer sa possession à un vendeur qui revendique, comme ayant, non un droit de propriété, mais un simple droit de rétention. Voilà pourquoi l'art. 2102-4° exige que la chose vendue soit encore en la possession de l'acheteur ; c'est une application pure et simple du principe général posé par l'art. 2279.

Il résulte, de ce qui précède, que le vendeur peut revendiquer lorsque la chose a été revendue par l'acheteur, mais n'a pas encore été livrée au nouvel acquéreur. L'art. 2279, en effet, a pour but de protéger une possession effective ; il ne saurait donc être invoqué que par un possesseur nanti. Peu importe, d'ailleurs, que la livraison ait été faite au nouvel acquéreur par voie de tradition réelle, ou par un des autres modes indiqués à l'art. 1606 pour la délivrance, en matière de vente, par exemple par la remise des clefs de l'appartement où se trouvent les meubles, par l'apposition de sa marque sur les objets vendus... Peu importe, aussi, que cet acquéreur ait acquis la chose à titre gratuit ou à titre onéreux ; l'art. 2279 ne fait pas de distinction et s'applique par suite à tout possesseur réel, quel que soit son titre d'acquisition, sauf les deux exceptions suivantes, dont le vendeur bénéficiera, comme le véritable propriétaire, pour exercer son action en revendication.

L'art. 2279, en effet, permet de revendiquer contre un possesseur de mauvaise foi, et contre un possesseur de

bonne foi entre les mains duquel se trouve une chose perdue ou volée. Or, nous venons de le voir, si le vendeur ne peut pas revendiquer contre un tiers acquéreur, c'est par application de la règle : *En fait de meubles, la possession vaut titre* ; il est donc logique qu'il reprenne ce droit contre l'acquéreur qui n'est pas protégé par cette régle. En conséquence, le vendeur pourra revendiquer contre un acquéreur de mauvaise foi, c'est-à-dire contre celui qui a acquis la chose vendue sachant que le prix en était encore dû au vendeur ; il le pourra aussi à l'égard d'un acquéreur de bonne foi, entre les mains duquel se trouve l'objet vendu, dont l'acheteur a été dépouillé par suite d'un vol ou d'une perte (1), à moins que cet acquéreur ait acheté la chose perdue ou volée dans une foire, un marché, une vente publique, ou d'un marchand vendant des choses pareilles (art. 2279 et 2280).

Supposons que l'objet vendu ait été transporté par l'acheteur dans un immeuble dont il est locataire ; le vendeur pourra-t-il le revendiquer contre le bailleur qui est de bonne foi, c'est-à-dire qui a cru légitimement, au moment de l'introduction de la chose vendue dans sa maison, que cette chose appartenait au preneur, et qu'elle était ainsi affectée à son droit de gage, comme tout le mobilier de celui-ci ? La négative ne nous paraît pas douteuse.

Tout d'abord, le bailleur peut repousser la revendication du propriétaire des objets apportés dans les locaux loués, lorsqu'il a pu considérer ces objets comme appartenant à son locataire ; il est donc naturel qu'il se trouve, en pareil cas, à l'abri de la revendication du vendeur qui

(1) Rouen, 23 mars 1844, S. 45. 2. 137.

invoque, non plus un droit de propriété, mais un simple droit de rétention.

En second lieu, nous savons qu'aux termes de l'art. 2102-4°, al. 3, le vendeur ne peut pas exercer son privilège au préjudice du locateur de bonne foi ; comment donc pourrait-il se prévaloir à l'encontre de celui-ci du droit de revendication qui n'est qu'un appendice du privilège dont elle a pour but d'assurer la conservation (1) ?

La solution contraire doit être donnée, lorsque la chose vendue a été saisie par les créanciers de l'acheteur ; dans ce cas, le vendeur, nous le savons, peut exercer son privilège ; il peut aussi revendiquer. Malgré la saisie, en effet, l'acheteur est toujours en possession de la chose vendue ; il a perdu seulement le droit d'en disposer. Le vendeur qui veut revendiquer, dans cette hypothèse, le fera en demandant la distraction de l'objet qu'il a aliéné conformément à l'art. 608 Pr. civ., c'est-à-dire en s'opposant à la vente de cet objet par exploit signifié au gardien de la saisie, et le tribunal statuera sur son opposition comme en matière sommaire (2).

Nous venons ainsi de voir que le vendeur ne peut plus exercer son droit de revendication lorsque la chose vendue est sortie des mains de l'acheteur ; c'est, nous l'avons dit, une application pure et simple de la règle : *En fait de meubles, la possession vaut titre.* Il reste toutefois un défaut d'harmonie dans l'art. 2102, entre les §§ 1 et 4, le premier autorisant, au profit du bailleur, la revendication contre les tiers, et le second refusant au vendeur toute

(1) Valette, n° 113 ; Pont, I, n° 181 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 533. — En sens contraire : Duranton, XIX, n° 121.

(2) Aubry et Rau, IV, § 356, p. 406.

action lorsque l'objet vendu se trouve entre les mains d'un tiers acquéreur. Cette différence ne peut s'expliquer que par la préférence donnée par le législateur au privilège du bailleur fondé sur une constitution tacite de gage et, par suite, sur la possession ; nous avons déjà signalé cette préférence, en analysant l'art. 2102-4°, al. 3, d'où il résulte que le vendeur ne peut pas exercer son privilège au préjudice d'un locateur de bonne foi ; nous y reviendrons dans notre troisième partie, en étudiant le classement des privilèges, afin de déterminer le rang qui appartient à celui du vendeur d'effets mobiliers.

4° **La chose doit être dans le même état qu'au moment de la livraison.** — Cette quatrième condition, exigée pour l'exercice du droit de revendication, ne l'est pas pour celui du privilège. Nous avons vu, en effet, que le vendeur peut saisir l'objet vendu, le faire vendre, et se payer sur la somme provenant de sa réalisation, malgré les changements survenus dans son état, et pourvu qu'il soit reconnaissable.

Pourquoi cette différence, à ce point de vue, entre la revendication et le privilège du vendeur ? Peut-on en donner une explication juridique ?

MM. Aubry et Rau l'approuvent et l'expliquent de la façon suivante :

« La revendication est un droit rigoureux qui s'attache « à la chose elle-même : il n'eût guère été possible de « l'admettre dans le cas où la chose aurait reçu, par le « travail ou les soins de l'acheteur, une transformation « notable. Le privilège, au contraire, affecte la valeur de « la chose plus que la chose elle-même ; et, comme il est « fondé sur ce que les autres créanciers ne doivent pas

« s'enrichir aux dépens du vendeur, en profitant d'une « valeur nouvelle que celui-ci a fait entrer dans le patri- « moine du débiteur commun, il doit, d'après ce motif « même, pouvoir s'exercer aussi longtemps que cette « valeur se trouve d'une manière reconnaissable, entre les « mains du débiteur (1). »

Cette explication ne nous paraît pas justifier suffisamment la quatrième condition imposée par le Code civil à l'exercice du droit de revendication, et M. Guillouard la critique très habilement dans les termes suivants :

« L'explication de MM. Aubry et Rau n'est pas satisfai- « sante, car le privilège et la revendication ne sont pas « deux droits distincts, s'exerçant l'un sur le prix, l'autre « sur la chose elle-même : la revendication n'est le plus « souvent, pour le vendeur, qu'un moyen d'arriver à exer- « cer efficacement son privilège, à faire saisir et vendre « l'objet revendiqué qu'il a empêché de sortir du patri- « moine de l'acheteur, et à se faire payer par préférence « sur le prix. Dès lors, puisque le privilège peut s'exercer, « comme nous l'avons vu, sur les effets mobiliers même « tranformés, pourvu qu'ils soient reconnaissables, nous « ne comprenons pas pourquoi le vendeur ne pourra pas, « vis-à-vis de ces objets transformés, se servir de la « revendication pour arriver à exercer son privilège (2). »

Nous croyons donc qu'il n'y a aucun motif satisfaisant de la différence créée par l'art. 2102-4° entre l'exercice de la revendication et celui du privilège. Dans notre ancien droit, nous l'avons vu, le vendeur ne pouvait plus exercer

(1) Aubry et Rau, III, § 261, texte et note 71, p. 267. — En ce sens, également : Pont, I, n° 159.

(2) Guillouard, I, n° 419.

son privilège lorsque la chose vendue avait subi une transformation. « Aussitôt que la chose a été convertie « en une autre forme, dit Ferrière, quoiqu'elle se trouve « entre les mains de l'acheteur, le privilège cesse, parce « qu'on peut dire que, *mutatâ formâ*, ce n'est plus la « même chose qui était auparavant (1). » Cette disposition était sans doute très juridique, car, après la transformation de la chose grevée d'un droit réel, on peut dire que ce droit réel se trouve désormais sans assiette ; mais, n'était-elle pas aussi très rigoureuse et très injuste pour le vendeur ? Le législateur de 1804 l'avait jugé ainsi ; il décida que le privilège du vendeur pourrait s'exercer malgré les changements survenus dans l'état de la chose, et pourvu qu'elle fût reconnaissable ; il eût été logique avec lui-même, en autorisant en pareil cas l'exercice de la revendication qui n'est qu'un appendice du privilège dont elle a pour but d'assurer la conservation. La différence établie par le Code civil entre l'exercice de la revendication et celui du privilège ne peut donc pas trouver une justification satisfaisante ; en conséquence, nous pensons qu'elle devrait disparaître (2).

Quoi qu'il en soit, l'art. 2102-4°, al. 2, est formel, et il est certain que le vendeur ne peut pas exercer son droit de revendication, lorsque la chose vendue ne se trouve plus dans le même état qu'au moment de la livraison. Mais quand pourra-t-on dire que l'objet vendu est ou non dans le même état ?

(1) Ferrière, *Compil. des comment. sur la Cout. de Paris*, II, art. 176, n° 19.

(2) En ce sens : Guilloard, I, n° 419 ; Laurent, XXIX, n° 501 ; Baudry Lacantinerie et de Loynes, I, n° 534.

La loi ne s'est pas expliquée sur ce point ; aussi faut-il décider que c'est là une pure question de fait à résoudre, en cas de contestation, par le juge. On peut cependant dire, d'une manière générale, que la chose ne sera plus dans le même état lorsqu'elle aura subi des transformations qui rendront impossible la constatation de son identité, ou qui changeront sa valeur, par exemple, si du blé a été converti en farine, du bois en meubles, de la laine en drap, de la soie en étoffe ; à plus forte raison, la revendication ne pourrait pas être exercée, si la chose vendue était devenue immeuble, soit par nature, soit par destination. Mais le simple déballage de la chose ne constituerait pas un changement dans son état, et, par suite, ne ferait pas obstacle au droit de revendication (1).

Nous avons ainsi étudié l'origine du droit de revendication qui appartient au vendeur d'effets mobiliers, le fondement juridique qui doit lui être donné, et, enfin, les conditions auxquelles son exercice est subordonné. Nous allons maintenant résoudre brièvement dans le chapitre quatrième, les trois questions suivantes : 1° comment s'exerce le droit de revendication ; 2° quels sont les effets de la revendication ; 3° le vendeur peut-il revendiquer la chose vendue, en cas de faillite de l'acheteur ?

(1) Req., 11 janvier 1887, S. 87. 1. 154.

CHAPITRE IV

MODE D'EXERCICE DU DROIT DE REVENDICATION, SES EFFETS, SA DÉCHÉANCE EN CAS DE FAILLITE DE L'ACHETEUR

§ 1. — *Comment s'exerce le droit de revendication*

Le vendeur qui veut exercer son droit de revendication doit-il faire une demande en justice? La réponse à cette question n'est pas douteuse, avec le caractère que nous avons reconnu à la revendication. Le vendeur qui revendique, en effet, se borne à vouloir recouvrer son droit de rétention, afin d'empêcher la revente de la chose, revente qui amène la déchéance de son privilège ; il ne conteste donc pas le droit de propriété de l'acheteur. De son côté, celui-ci ne peut pas, lorsque la revendication est exercée contre lui, contester au vendeur un droit que la loi lui accorde formellement. Or, une demande en justice suppose nécessairement une contestation entre deux ou plusieurs personnes ; on ne s'adresse au juge que pour lui soumettre un différend, un litige à trancher. L'exercice du droit de revendication constitue donc un acte extra-judiciaire, et la justice n'aura à intervenir que dans le cas où l'acheteur contestera l'existence des conditions auxquelles le législateur l'a subordonné dans l'art. 2102-4°, al. 2 (1).

En conséquence, ce n'est pas par voie d'assignation qu'agit le vendeur qui veut revendiquer ; il procède par la voie de la saisie-revendication, réglementée par les

(1) Guillouard, I, n° 418 ; Laurent, XXIX, n° 502.

art. 826 à 831 Pr. civ. Il n'a pas besoin, nous l'avons déjà vu, d'adresser un commandement à l'acheteur et, par suite, d'avoir un titre exécutoire (acte notarié ou jugement) ; il pourra saisir la chose vendue, en vertu d'une simple ordonnance du président duTribunal, rendue sur requête contenant une brève désignation de l'objet ou des objets revendiqués. Cette procédure rapide a pour but de sauvegarder les droits du vendeur, que compromettrait une aliénation suivie de tradition. Dans cet ordre d'idées, la loi va jusqu'à autoriser le président à permettre la saisie, même les jours de fête légale (art. 828 Pr. civ.).

La saisie de la chose vendue ayant été faite, le vendeur doit en demander la validité ; le tribunal compétent sera celui du domicile de l'acheteur ; si, cependant, cette saisie est connexe à une instance déjà pendante, la demande en validité devra être portée devant le tribunal saisi de cette instance (art. 831 Pr. civ.). Mais ici se pose une question : nous avons vu que le vendeur doit, sous peine de déchéance, exercer son action en revendication dans un délai de huit jours, à compter de la livraison faite à l'acheteur ; doit-il également demander la validité de la saisie dans ce même délai, faute de quoi, il sera déchu du droit de revendiquer ?

Nous ne le croyons pas. Le délai de huit jours est exigé par l'art. 2102-4° pour l'exercice du droit de revendication, parce que le législateur considère le vendeur qui n'a pas agi dans ce laps de temps comme ayant renoncé à son droit de rétention et accordé un terme à l'acheteur ; or, dans le cas qui nous occupe, le vendeur a déjà saisi la chose vendue et semble bien, par suite, avoir exercé son droit de revendication. De plus, peut-on le considérer

comme ayant suivi la foi de l'acheteur, par ce seul fait qu'il a demandé la validité de la saisie, plus de huit jours après la tradition, alors que cette saisie, c'est-à-dire l'exercice même du droit de revendication, a eu lieu dans ce délai ? Nous ne le croyons pas.

Toutefois, si la chose vendue a été saisie par des créanciers de l'acheteur, il ne suffira pas au vendeur de faire opposition entre les mains du gardien de la saisie dans le délai de huit jours. En effet, ce que la loi soumet à ce délai de huitaine, c'est l'exercice du droit de revendication ; or, ce droit ne s'exerce pas au moyen d'une opposition formée par le vendeur ; celui-ci, nous l'avons vu, doit se conformer aux prescriptions des art. 826 et suivants Pr. civ., c'est-à-dire adresser une requête au président du Tribunal, à l'effet d'être autorisé à saisir la chose vendue. Tant qu'il n'a pas rempli cette formalité, on ne peut pas le considérer comme ayant revendiqué ; l'opposition faite entre les mains du gardien de la saisie, nécessaire pour empêcher la vente de la chose vendue, ne le préservera donc pas de la déchéance de son droit de revendication, alors même qu'elle aurait été formée dans les huit jours après la livraison, si, dans ce même délai, il n'adresse pas au président du Tribunal la requête prévue par l'art. 816 Pr. civ. (1).

§ 2. — *Effets de la revendication*

Lorsque le vendeur a exercé son droit de revendication dans la forme que nous venons d'indiquer, deux partis s'offrent à lui : il peut poursuivre l'exécution du contrat,

(1) Douai, 18 décembre 1868, S. 69. 2. 213.

en faisant vendre la chose revendiquée et en demandant sa collocation par préférence ; il peut, s'il le préfère, demander la résolution de la vente.

« La revendication, dit très bien M. Colmet de Santerre, « est une mesure conservatoire qui, dans son exercice, « ressemble à une mesure d'exécution et qui s'appelle la « saisie-revendication. Une fois le meuble ainsi arrêté, le « vendeur ne craindra pas les déplacements et les aliéna- « tions. Il pourra donc, en toute sécurité, demander à « son choix, ou l'exécution du contrat, ou sa résolution. « S'il ne veut pas redevenir propriétaire de la chose, s'il « tient au marché qu'il a fait, il poursuivra le paiement « du prix, en offrant la livraison de la chose ; s'il trouve « son avantage à reprendre la chose vendue, il demandera « la résolution (1). »

Le vendeur déchu de son droit de revendication conserve, sans aucun doute, le droit de résolution. La loi, en effet, soumet l'exercice du premier de ces droits à des conditions rigoureuses qu'il est impossible d'étendre au second, par suite de l'interprétation restrictive qui s'impose en matière exceptionnelle. Le droit de revendication accordé au vendeur d'effets mobiliers est, d'ailleurs, une véritable faveur qui lui est spéciale et qui a pour but de lui permettre d'exercer son privilège et son droit de résolution, en empêchant la revente de la chose par l'acheteur. Il n'y a donc aucune raison pour, que le vendeur, déchu de cette garantie exceptionnelle, soit privé, par le fait même de cette déchéance, du droit de résolution qui est, au contraire, accordé par la loi de la façon la plus large à

(1) IX, n° 33 *bis*, VII.

toute personne qui, dans un contrat synallagmatique, ne voit pas exécuter par l'autre partie la prestation à laquelle elle a droit. Le vendeur peut donc exercer l'action en résolution pendant trente ans, pourvu que la chose vendue se trouve entre les mains de l'acheteur.

La loi belge du 16 décembre 1851 a consacré, sur ce point, une solution différente de celle adoptée par le Code civil. Afin de protéger les créanciers qui ont traité avec l'acheteur sur la foi de sa richesse mobilière, l'art. 20 de cette loi décide que le vendeur, déchu de son droit de revendication, peut bien agir en résolution à l'égard de l'acheteur, mais non au préjudice des créanciers de celui-ci ; son action en résolution se prescrit donc, comme son action en revendication, par un délai de huit jours à compter de la livraison.

Le législateur français et le législateur belge se placent chacun à un point de vue différent. Le premier soumet l'exercice de la revendication à un délai de huit jours, parce qu'il considère le vendeur qui n'a pas agi dans ce laps de temps, comme ayant renoncé à son droit de rétention, en accordant tacitement un terme à l'acheteur ; il n'y a donc pas de raison pour que la déchéance du droit de revendication entraîne celle du droit de résolution. Le second, au contraire, exige que le vendeur qui veut revendiquer agisse dans le bref délai de huit jours, afin que les créanciers qui ont traité avec l'acheteur en considération de sa richesse mobilière ne soient pas trompés dans leurs prévisions. Ils le seraient évidemment si le vendeur pouvait venir revendiquer un bien qui figure dans le patrimoine de l'acheteur depuis un certain temps, et que les créanciers de celui-ci ont pu légitime-

ment considérer comme affecté à leur droit de gage. Dans cet ordre d'idées, le législateur belge a été logique avec lui-même, en décidant que le vendeur déchu de son droit de revendication, pour n'avoir pas agi dans le délai légal, est privé également, et par le fait même de cette déchéance, du droit de résolution. Ce droit de résolution est, en effet, aussi préjudiciable pour les créanciers de l'acheteur, que le droit de revendication lui-même, puisqu'il a pour effet, comme celui-ci, de faire sortir la chose vendue du patrimoine de leur débiteur.

La loi belge s'est donc préoccupée plus que le législateur du Code civil, de protéger les créanciers de l'acheteur contre le préjudice que peut leur causer l'exercice des différentes garanties accordées au vendeur d'effets mobiliers. Est-elle arrivée à donner une sécurité absolue aux personnes qui ont traité avec l'acheteur sur la foi de sa richesse mobilière ? Évidemment non, car si ces personnes seront vite à l'abri de la revendication et de l'action en résolution du vendeur, elles resteront toujours exposées à l'exercice de son privilège, dont rien sans doute n'est venu leur révéler l'existence, puisqu'il n'est soumis à aucune condition de publicité. Pour entourer les créanciers de l'acheteur d'une protection complète, le législateur belge aurait donc dû faire un pas de plus dans la voie qu'il s'était tracée, en soumettant le privilège du vendeur d'effets mobiliers aux mêmes conditions de publicité que les privilèges immobiliers et l'hypothèque ; on comprend qu'il ne l'ait point fait, lorsqu'on songe que, par leur mobilité et la rapidité avec laquelle ils circulent, les meubles n'ont pas l'assiette fixe, nécessaire à la trans-

cription ou à l'inscription qui font connaître aux tiers l'existence des droits réels dont un immeuble est grevé.

§ 3. — *Du droit de revendication en cas de faillite de l'acheteur*

Lorsque l'acheteur a été déclaré en faillite, le vendeur peut retenir la chose vendue, s'il ne l'a pas livrée, et alors même qu'il aurait accordé un terme à son débiteur (art. 576 et 577 C. co.) ; mais, en cas de livraison, il ne peut pas exercer son droit de revendication (art. 550, al. 6, C. co.). Cette disposition s'explique facilement avec le caractère que nous avons reconnu à la revendication du vendeur. Elle constitue un moyen mis par la loi à sa disposition pour assurer l'exercice de son privilège ; elle doit donc être écartée toutes les fois que le privilège ne peut pas être invoqué. Or, nous l'avons vu, le vendeur perd son privilège, lorsque l'acheteur est déclaré en faillite (art. 550, al. 6, C. co.) ; il est donc logique qu'en pareil cas, il soit déchu du droit de revendiquer. Remarquons que les dispositions de l'art. 550 C. co. s'appliquent à l'hypothèse de la liquidation judiciaire de l'acheteur, comme à celle de sa faillite ; l'art. 24 de la loi du 4 mars 1889, en effet, soumet la liquidation judiciaire à toutes les prescriptions du Code de commerce auxquelles cette loi n'a pas formellement dérogé.

Le vendeur est donc forclos de son droit de revendication comme de son privilège, lorsque l'acheteur est tombé en faillite ou a été déclaré en liquidation judiciaire. Mais comment expliquer cette double déchéance ? On ne

peut le faire qu'en y voyant une mesure de protection en faveur de la masse des créanciers. Le législateur a voulu que les droits de ces créanciers se trouvent à l'abri de la revendication et du privilège de l'art. 2102-4° qui auraient pour effet de soustraire de l'actif de la faillite la chose qui en fait l'objet, alors que rien n'y aura révélé l'existence de la vente qui leur a donné naissance.

C'est dire que cette interdiction d'exercer le privilège et, par suite, la revendication est d'ordre public ; il ne pourrait donc y être dérogé par la convention des parties (art. 6 C. civ.). Ainsi, le vendeur ne pourrait pas revendiquer, malgré la clause de son contrat qui réserverait à son profit la propriété de la chose vendue, jusqu'au paiement intégral du prix de vente par l'acheteur ; cette clause, valable entre les parties, ne saurait évidemment être opposée à la masse des créanciers (1). De même, le vendeur essayerait en vain de se réserver le droit de revendiquer, dans l'hypothèse qui nous occupe, en dissimulant une vente à crédit sous les apparences d'un contrat de louage ; quel que soit le nom donné par les parties à la convention, le juge a un pouvoir souverain pour décider qu'elle présente tous les caractères d'une véritable vente, soumise aux dispositions de l'art. 550, al. 6, C. co., au point de vue du droit de revendication et de l'exercice du privilège, lorsque le prétendu preneur, qui est en réalité un acheteur, est tombé en faillite ou a été déclaré en liquidation judiciaire (2).

L'art. 2102-4° se termine par cet alinéa : « *Il n'est rien* « *innové aux lois et usages du commerce sur la reven-*

(1) Douai, 30 juillet 1896, D. 97. 2. 464.
(2) Amiens, 28 avril 1894, D. 95. 2. 92.

« *dication.* » Ces mots font allusion aux art. 574 et s. C. co. qui contiennent les règles spéciales relatives à la revendication commerciale. Nous n'avons pas à nous livrer à l'examen de ces dispositions exceptionnelles, car les questions qu'elles font naître rentrent dans l'étude des lois commerciales.

TROISIÈME PARTIE

Du rang du privilège du vendeur

CHAPITRE PREMIER

Le vendeur d'effets mobiliers qui veut exercer son privilège doit saisir la chose vendue et la faire vendre aux enchères, afin de recevoir, sur le prix provenant de sa réalisation, le paiement de ce qui lui est dû. Aucune difficulté ne se présente, s'il ne trouve pas devant lui d'autres créanciers de l'acheteur ; il se fera alors colloquer pour le montant intégral de sa créance. Mais, hâtons-nous de le dire, cette hypothèse ne se présentera jamais : la saisie, préliminaire obligatoire de l'exercice du privilège, est une voie d'exécution très rigoureuse, à laquelle le vendeur n'aura recours que parce que son acheteur est insolvable ou sur le point de le devenir ; nombreux donc seront toujours les créanciers qui se trouveront en concours avec lui.

Si ces créanciers sont tous de simples créanciers chirographaires, il n'y a pas non plus de difficultés : le vendeur sera payé, par préférence à tous, sur la somme provenant de la réalisation de la chose vendue, car l'art. 2095 définit le privilège « un droit que la qualité de la créance donne « à un créancier d'être préféré aux autres créanciers

« même hypothécaires. » Mais si cette seconde hypothèse peut se présenter quelquefois, elle sera cependant fort rare. Le vendeur d'effets mobiliers est loin d'être le seul créancier auquel la loi accorde un privilège. Le législateur, en effet, a jugé que de nombreuses créances méritaient d'être garanties par cette sûreté de premier ordre, et il en a dressé une longue liste, soit dans le Code civil, soit dans des lois spéciales. Le vendeur qui exerce son privilège trouvera donc presque toujours des créanciers privilégiés en face de lui, et la question se pose alors de savoir quelle situation lui est faite dans ce cas ; on est ainsi amené à étudier et à rechercher le rang qui est réservé au privilège du vendeur d'effets mobiliers.

Les privilèges sur les meubles peuvent être divisés en trois catégories : 1° ceux qui portent sur l'universalité mobilière du débiteur (art. 2101) ; 2° ceux qui affectent seulement un meuble déterminé (art. 2102) ; 3° les privilèges soit généraux, soit spéciaux, qui, restés en dehors des prévisions du Code civil, ont été établis par des lois spéciales. L'art. 2101 règle le rang des privilèges généraux en même temps qu'il les établit, et, quant aux privilèges créés par des lois spéciales, leur rang est déterminé le plus souvent par ces lois elles-mêmes. (Lois du 23 décembre 1874, relative à la protection des enfants du premier âge et en particulier des nourrissons — du 9 avril 1898 sur les accidents du travail — du 28 mai 1858 sur les négociations concernant les marchandises déposées dans les magasins généraux.) Il n'y a donc pas de difficulté lorsque le concours s'établit entre les privilèges de la première catégorie, soit entre eux, soit avec ceux de la troisième catégorie ; nous n'avons pas, d'ailleurs, à nous

occuper de cette hypothèse, car elle ne touche nullement à notre sujet.

Mais la difficulté apparaît aussitôt, lorsque plusieurs créanciers munis d'un privilège spécial se trouvent en présence ; auquel doit-on accorder la préférence ? Quel est le rang réservé à celui de l'art. 2102-4° ?

Nous nous bornerons pour le moment à constater que l'art. 2102 qui crée les privilèges spéciaux n'en détermine pas le rang, comme le fait l'art. 2101 ; il ne renferme pas, en effet, de disposition semblable à celle qui se trouve dans le premier alinéa de cet art. 2101. Ce mode de classement conduirait d'ailleurs à des résultats bizarres. Ainsi le créancier pour frais de conservation (n° 3), le vendeur d'effets mobiliers (n° 4) qui seraient primés par le créancier gagiste (n° 2) primeraient le voiturier (n° 5) et l'aubergiste (n° 6) dont le droit est cependant fondé sur une idée de nantissement. Ces conséquences illogiques ne permettent donc pas d'adopter l'ordre de l'art. 2102 (1).

Cette constatation faite, nous ne nous arrêterons pas davantage sur l'hypothèse du concours de plusieurs privilèges spéciaux entre eux. Nous croyons, en effet, qu'on doit, pour la résoudre, appliquer les règles que nous allons indiquer maintenant pour le cas où le concours s'établit entre des privilèges généraux et des privilèges spéciaux.

Cette hypothèse se réalise le plus ordinairement. Le législateur cependant est loin d'avoir décidé explicitement toutes les questions de préférence que soulève cette collision, car, en dehors de l'art. 2101, où il classe les privi-

(1) Aubry et Rau, III, § 289, texte et note 1 *quater*, p. 798. — Voir cependant Persil, sur les art. 2101 et 2102.

lèges généraux en même temps qu'il les établit, il a seulement prévu trois cas où il y a concours soit de privilèges spéciaux entre eux, soit de privilèges spéciaux et de privilèges généraux.

Le premier fait l'objet de l'art. 2102-1°, al. 4. Le bailleur se trouvant en présence d'un créancier pour les semences ou pour les frais de la récolte de l'année, ou d'un créancier à raison d'ustensiles aratoires fournis au preneur, cet article décide qu'il est primé par ces créanciers sur le prix de la récolte et sur celui des ustensiles aratoires.

Le second est prévu par une disposition qui nous est déjà connue. Nous avons vu, en effet, que, lorsque la chose vendue a été transportée par l'acheteur dans un local dont il est locataire, l'art. 2102-4°, al. 3, donne la préférence au bailleur sur le vendeur, tout au moins si ce bailleur est de bonne foi ; et la bonne foi résulte ici du fait d'avoir ignoré que l'acheteur était encore débiteur du prix de vente.

Le troisième cas, enfin, est réglé par l'art. 662 Pr. civ. Cet article, s'occupant de l'hypothèse où il s'agit d'opérer la distribution des deniers provenant de la vente des meubles d'un débiteur saisi, décide que le créancier qui a exercé les poursuites sera payé des frais qu'elles ont entraînés avant tous les autres créanciers, à l'exception toutefois du locateur qui lui sera préféré.

Tels sont les trois cas prévus par le législateur, qui a ainsi laissé complètement de côté les autres hypothèses beaucoup plus nombreuses, où il y a concours, soit des privilèges spéciaux entre eux, soit des privilèges généraux et des privilèges spéciaux. Comment donc doit-on

résoudre cette question, qui est de nature à se présenter sans cesse dans la pratique ?

Rationnellement, la solution paraît facile. Le privilège, en effet, est attaché à la qualité de la créance; ce doit donc être également la qualité de la créance qui servira à fixer le degré de faveur, et, par suite, le rang des différents privilèges. Tel est, d'ailleurs, le principe écrit dans l'art. 2096 : « *Entre les créanciers privilégiés, la préférence se règle par les différentes qualités des privilèges* » ; et l'art. 2097 fait une application immédiate de cette règle : « *Les créanciers privilégiés qui sont dans le même rang sont payés par concurrence.* »

Il est donc certain qu'il n'y a pas lieu de se préoccuper de l'ordre des dates pour classer les différents privilèges sur les meubles.

Cette règle s'applique, soit entre créanciers privilégiés de même rang, soit entre créanciers privilégiés de rangs différents. S'agit-il de créanciers qui sont dans le même rang, ils seront payés par concurrence, sans distinction entre les plus anciens et les plus récents. Au contraire, y a-t-il conflit entre divers créanciers privilégiés qui sont dans des rangs différents, on paie d'abord, non le plus ancien, mais le plus favorable, et il arrivera ainsi souvent que le créancier le plus récent sera payé avant le plus ancien.

Telle est donc la règle : c'est la qualité de la créance qui sert à fixer le degré de faveur, et, par suite, le rang des différents privilèges. Mais il ne suffit pas de poser la règle : il faut déterminer précisément quel est le degré de faveur attaché à chaque privilège. Le législateur, semble-t-il, aurait dû le faire lui-même Le privilège, en effet, ne peut naître de la convention des parties ; le législa-

teur seul peut attacher à une créance, à raison de sa qualité, cette garantie de premier ordre ; il aurait donc dû déterminer quelles sont, parmi ces différentes créances privilégiées, celles qui lui paraissent mériter la plus grande faveur. Il ne l'a cependant pas fait, car, nous l'avons vu, après avoir fixé l'ordre de préférence entre les privilèges généraux, après avoir fixé le rang du privilège du locateur en conflit avec certains privilèges soit spéciaux, soit généraux, après avoir souvent déterminé le rang des privilèges établis par des lois spéciales, il a gardé le silence sur le rang des privilèges spéciaux en conflit entre eux et sur le rang des privilèges spéciaux en conflit avec des privilèges généraux.

Faut-il reprocher au législateur le silence qu'il a gardé sur cette grave question ? L'affirmative n'est pas douteuse, si on se place au point de vue des principes rigoureux suivants : le législateur seul était en mesure d'apprécier la qualité des privilèges, comme il pouvait seul apprécier la qualité des créances, et, en accordant un privilège, il devait en déterminer le rang.

Mais le législateur n'a-t-il pas eu ses raisons pour garder le silence qu'on lui reproche ainsi ? Nous le croyons avec MM. Baudry-Lacantinerie et de Loynes qui défendent le législateur dans les termes suivants :

« Elle (la critique) serait exacte, s'il était possible « d'édicter une règle inflexible dont le juge ne devrait « pas se départir. Mais les privilèges sont généralement « fondés sur des considérations de droit et d'équité ; « pour ces motifs, ils se pénètrent les uns les autres ; il « est impossible d'établir entre eux un ordre immuable. « Le locateur, par exemple, sera préféré au vendeur des

« meubles qui garnissent sa maison ou sa ferme, s'il a « été de bonne foi ; il sera, au contraire, primé par le « vendeur, s'il a été de mauvaise foi (art. 2102-4°, al. 3). « Le rang qui lui appartient n'est donc pas immuable ; « il varie suivant les circonstances. De même encore, le « locateur est payé avant les frais de poursuite (art. 662 « Pr. civ.). Les frais de poursuite sont cependant des « frais de justice, et, en règle générale, les frais de justice « sont payés avant toute autre créance. Il est donc « impossible de poser un principe absolu ; il faut une « règle qui, par sa flexibilité, permette de tenir compte « des circonstances. Le législateur, qui se contente « d'édicter des principes généraux, n'a pas cru possible « de prévoir toutes les hypothèses et il a jugé préférable « de ne pas s'expliquer à ce sujet (1). »

Quoi qu'il en soit, les dispositions de la loi sur le point qui nous occupe sont incomplètes, et l'interprète doit rechercher lui-même le moyen de résoudre cette grave question du classement des privilèges mobiliers. Nous allons essayer de le faire, en examinant successivement les différents systèmes qui ont été proposés à ce sujet.

(1) Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 756

CHAPITRE II

Nous rencontrons, tout d'abord, un système qui prétend déterminer le rang des privilèges sur les meubles en comparant ces privilèges classe à classe. Les uns (1) donnent la préférence aux privilèges généraux sur les privilèges spéciciaux, les autres aux privilèges spéciaux sur les privilèges généraux, sauf les frais de justice (2).

Cette solution se heurte, selon nous, aux deux objections suivantes :

En premier lieu, elle ne constitue pas un système d'ensemble, une théorie générale qui permettra de résoudre complètement la question qui nous occupe. Elle laisse de côté, en effet, l'hypothèse où le concours s'établit seulement entre des privilèges spéciaux, hypothèse que le législateur n'a cependant pas résolue, car, nous l'avons déjà vu, si l'art. 2101 classe les privilèges généraux en les énumérant, l'art. 2102 se borne à énumérer les privilèges spéciaux, sans faire aucun classement.

En second lieu, ce système ne peut pas se concilier avec le principe posé par l'art. 2096. D'après cet article, la préférence entre les créanciers privilégiés se règle par les différentes qualités des privilèges. Or, la qualité des privilèges ne peut être qu'une conséquence de la qualité des

(1) Troplong, I, n° 74 ; Pont, I, n° 178 ; Colmet de Santerre, IX, n°49 *bis*, II et suiv. — Rouen, 30 janvier 1851, D. 52 2. 37 ; Bordeaux, 12 avril 1853, D. 53. 2. 242.

(2) Persil, I, observ sur les art 2101 et 2102 ; Valette, n° 119 ; Planiol, II, n° 2634. — Trib. civ. Melle, 11 juin 1881, D. 82. 3. 37 ; Dijon, 10 mai 1893. D. 93. 2. 470.

créances, c'est-à-dire de la faveur plus ou moins grande dont les entoure le législateur. Comparer les privilèges généraux et les privilèges spéciaux classe à classe pour décider, avec certains auteurs, que les premiers sont préférables aux seconds, ou, avec d'autres, qu'au contraire, ceux-ci priment ceux-là, revient donc à admettre que la généralité ou la spécialité du privilège est la conséquence de la qualité de la créance.

Il n'en est pas ainsi : la généralité ou la spécialité du privilège est le résultat, non pas de la qualité, mais de la nature de la créance. MM. Baudry-Lacantinerie et de Loynes le prouvent péremptoirement dans les termes suivants : « Si la créance correspond à un objet particu-
« lier mis ou conservé dans le patrimoine du débiteur, si
« elle est accompagnée d'une convention expresse ou
« tacite de nantissement, le privilège est spécial. Cette spé-
« cialisation de la sûreté est la conséquence de l'indivi-
« dualisation de la chose à laquelle se réfère la créance.
« Mais s'il en est autrement, si la créance n'a aucun rap-
« port avec un objet individuellement désigné, elle grève
« d'une manière générale tous les biens compris dans le
« patrimoine du débiteur, et le privilège n'est restreint à
« aucun d'eux en particulier. La faveur que nécessite la
« créance détermine la concession d'un privilège ; mais,
« comme il est impossible de le limiter à un objet parti-
« culier, le privilège est général ; le caractère des privi-
« lèges est une conséquence de la force des choses, non
« de la qualité de la créance. Pour déterminer l'ordre de
« préférence, il est donc impossible de comparer les pri-
« vilèges classe à classe (1). »

(1) Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 770 ; voir aussi Aubry et Rau, III, § 289, note 2, p. 799.

Cette doctrine trouve un point d'appui solide dans les travaux préparatoires. Dans le projet présenté le 24 thermidor an VIII, les deux art. 2101 et 2102 n'en formaient qu'un seul, l'art. 8, qui était ainsi conçu :

« Les créances privilégiées (sur les meubles) sont celles « ci-après exprimées, lesquelles s'exercent dans l'ordre « suivant :

« 1° Les frais de justice ;

« 2° Les frais funéraires ;

« 3° Les loyers et fermages... ;

« 4° Le créancier sur le gage dont il est saisi ;

« 5° Le prix d'effets mobiliers non payés... ;

« 6° Les fournitures d'un aubergiste... ;

« 7° Les frais de voiture... ;

« 8° Les frais quelconques de la dernière maladie... ;

« 9° Les salaires des six derniers mois dus aux gens « de service ;

« 10° Les fournitures de subsistances... ;

« 11° Les créances d'abus et prévarications... »

Ce projet fut sans doute profondément modifié, puisque l'art. 2101 établit des privilèges généraux, et l'art. 2102 des privilèges spéciaux ; mais il montre bien que le législateur, ayant à déterminer l'ordre de préférence entre les privilèges mobiliers, ne s'attache pour le faire qu'à la qualité de la créance ; quant à la faveur plus ou moins grande dont il entoure les différentes créances privilégiées, il la manifeste par le rang qu'il assigne à chacune d'elles, et non point par la généralité ou par la spécialité du privilège qui les garantit. En conséquence, si, plus tard, il établit des privilèges généraux et des privilèges spéciaux,

cette distinction n'a aucun rapport avec la qualité des privilèges : elle résulte de la nature même des choses.

Nous venons ainsi de critiquer, dans son ensemble, le système qui cherche à déterminer le rang des privilèges mobiliers en les comparant classe à classe. Voyons maintenant les objections légales auxquelles se heurte chacune des deux opinions que renferme ce système général.

Si on donne la préférence aux privilèges généraux, on se trouve en contradiction avec des textes formels et précis. C'est d'abord l'art. 2073, aux termes duquel : « Le « gage confère au créancier le droit de se faire payer sur « la chose qui en est l'objet, par privilège et préférence « aux autres créanciers. » Que devient cette règle, si le créancier gagiste est exposé à voir colloquer avant lui tous ceux dont le droit est garanti par un privilège général? Ce sont surtout les art. 661 et 662 Pr. civ., qui s'occupent de la distribution des deniers provenant de la vente des meubles d'un débiteur saisi. L'art. 661 exige que les créanciers privilégiés et opposants forment de suite leur demande à fin de privilège. Poursuivant dans le même ordre d'idées, l'art. 662 décide que les frais de poursuite seront prélevés, par privilège, avant toute créance autre que celle pour loyers dus au propriétaire. La loi règle évidemment ici l'ordre dans lequel s'exercent les différents privilèges qui se trouvent en concours, et nous voyons qu'elle accorde la préférence au locateur sur les frais de poursuite, qui sont cependant des frais de justice, pourvus d'un privilège général placé au premier rang par l'art. 2101. Si le privilège du bailleur prime ces frais de poursuite, il doit *a fortiori* primer les autres privilèges généraux qui sont entourés par la loi d'une faveur

moins grande. Comment alors peut-on concilier ces règles certaines avec l'opinion qui fait passer les privilèges généraux avant les privilèges spéciaux ?

Les partisans de cette opinion ont essayé de le faire en expliquant l'art. 662 Pr. civ. de la manière suivante : Le locateur, disent-ils, prime les frais de poursuite, parce que ces frais ne lui sont pas utiles ; ils lui sont inutiles, parce que, en vertu de l'art. 661 Pr. civ., il peut faire statuer sur son privilège par voie de simple référé. Il est juste dès lors que le locateur soit payé avant le créancier qui a exposé ces frais. Cette explication est sans doute très exacte, mais elle ne détruit pas l'objection légale à laquelle se heurte le système dont nous faisons la critique ; le privilège du locateur, en effet, est préférable, dans une certaine mesure, au privilège des frais de justice que l'art. 2101 place au premier rang ; il doit donc être également préféré aux autres privilèges généraux, en vertu de la règle : *Si vinco vincentem te, a fortiori te vincam.*

M. Colmet de Santerre essaye de répondre à l'objection d'une autre manière : « L'art. 662, dit-il, ne traite « pas une question de rang ; il statue sur l'existence « même d'un privilège, il nie que le privilège existe, par « rapport au bailleur, pour les frais de poursuite de « contribution ; il ne prouve donc rien sur la question de « comparaison entre un privilège général et un privilège « spécial. »

Le raisonnement de M. Colmet de Santerre nous paraît trop subtil. Dire qu'un privilège, qui existe à l'égard de tous les créanciers, n'existe cependant pas à l'égard du bailleur, n'est-ce pas dire qu'il ne lui est pas opposable, et que, par suite, il ne lui est pas préférable ? N'est-ce pas

décider, au contraire, que ce privilège spécial primera l'autre, quoiqu'il soit général ? N'est-ce pas enfin reconnaître que tous les autres privilèges généraux, par le fait même qu'ils viennent après celui des frais de justice, se trouveront primés par le privilège spécial du bailleur ?

Le système qui donne la préférence aux privilèges généraux sur les privilèges spéciaux contredit donc formellement l'art. 2073 C. civ. et les art. 661 et 662 Pr. civ. Quels sont, d'ailleurs, les arguments qu'on fait valoir à l'appui de cette théorie ? Nous allons les examiner rapidement.

Aux termes de l'art. 2096, dit-on tout d'abord, la préférence se règle entre les créanciers privilégiés par les différentes qualités des privilèges ; or, les privilèges généraux sont fondés sur des considérations d'humanité et d'ordre public ; les créances qu'ils garantissent sont nées à l'occasion de services rendus à la personne, tandis que les créances garanties par les privilèges spéciaux ont pour origine des services rendus à la chose ; il est donc juste et conforme au principe posé par l'art. 2096 que les premières soient payées avant les secondes.

Cet argument n'est pas d'une exactitude absolue. On décide, en effet, que le privilège général accordé aux gens de service par l'art. 2101-4° appartient à tous ceux qui servent un maître, sans qu'il y ait lieu de tenir compte de la nature des services rendus et de distinguer entre les services rendus à la personne et les services rendus à la chose. Ainsi, le privilège dont il s'agit garantit la créance du pâtre et du valet de ferme qui rendent des services à la chose, comme il garantit la créance de la cuisinière et du valet de chambre qui rendent des services à la personne.

De même, les ouvriers et les commis employés directement par le commerçant en état de faillite ou de liquidation judiciaire rendent des services à la chose et non à la personne ; l'art. 549 C. co. leur accorde cependant le même privilège général qu'aux gens de service. A l'inverse, les privilèges spéciaux ne garantissent-ils pas quelquefois des créances nées à l'occasion de services rendus à la personne ? Le privilège du bailleur a sans doute pour fondement une constitution tacite de gage ; mais le motif qui a poussé le législateur à sous-entendre cette convention, c'est une considération d'intérêt social : il a voulu faciliter aux moins fortunés le moyen de trouver un logement, et on peut dire que le bailleur, en le fournissant, rend un service à la personne de son locataire.

On ne peut donc pas distinguer entre les services rendus à la personne et les services rendus à la chose, pour décider que les premiers donnent naissance à un privilège général, préférable au privilège spécial qui trouve sa cause dans les seconds. Le premier argument marqué par les auteurs qui donnent la préférence aux privilèges généraux n'a donc aucune valeur.

Ces auteurs présentent à l'appui de leur théorie un deuxième argument. L'art. 2105, disent-ils, prévoyant le cas où les privilèges généraux s'exercent, à défaut ou en cas d'insuffisance du mobilier, sur le prix des immeubles, décide que les créances garanties par un privilège général seront colloquées avant les privilèges de l'art. 2103. Or, les privilèges immobiliers de l'art. 2103 sont des privilèges spéciaux ; si les privilèges généraux de l'art. 2101 leur sont préférés, c'est évidemment parce

que, dans la pensée des rédacteurs du Code, leur cause mérite plus de faveur que celle des privilèges spéciaux. L'application que la loi fait de cette idée, en ce qui concerne les immeubles, doit déterminer à suivre la même règle pour les meubles. Par conséquent, il faut décider qu'en cas de concours entre les privilèges généraux de l'art 2101 et les privilèges spéciaux de l'art. 2102, la préférence sera accordée aux premiers.

Que faut-il penser de ce second argument? Nous croyons qu'il n'a pas plus de valeur que le premier et qu'il ne peut pas résister à la critique qui en est faite par MM. Baudry-Lacantinerie et de Loynes, dans les termes suivants :

« Nous ne saurions accepter, disent ces auteurs, ni le « point de départ, ni la conclusion de ce raisonnement, « La règle de l'art. 2105 porte une atteinte incontestable « à un droit acquis. Les créanciers qui ont stipulé une « sûreté spéciale ou auxquels une garantie particulière « est attribuée par la loi, ont un droit acquis à être payés « sur le prix du bien affecté, par préférence aux autres « créanciers du même débiteur. En décidant qu'ils seront « primés par les créances de l'art. 2101, alors même « qu'elles seraient nées depuis l'établissement de leurs « droits, le législateur les prive, au moins pour partie, du « gage sur lequel ils ont compté. La disposition de « l'art. 2105, envisagée à ce point de vue, est donc « exceptionnelle et ne peut être étendue d'une hypothèse « à une autre. Cette extension ne pourrait, d'ailleurs, « être justifiée que par l'analogie. Or, à nos yeux, il n'y a « pas analogie entre ces deux cas.

« Les privilèges généraux ne grèvent les immeubles « que subsidiairement et pour le cas où le prix retiré de la « vente du mobilier sera insuffisant pour solder intégra- « lement ces créances. Or, si le principe de l'art. 2105 « devait être étendu au cas de conflit entre privilèges « mobiliers généraux et privilèges mobiliers spéciaux, il « serait juste d'admettre la même restriction à leur « exercice. C'est ce qu'ont parfaitement compris quel- « ques-uns des défenseurs de l'opinion que nous com- « battons (1). Ils n'autorisent les créanciers munis d'un « privilège général à agir sur le prix des meubles spécia- « lement affectés à d'autres créanciers qu'en cas d'insuffi- « sance des meubles libres. Ils font ressortir l'injustice « de la soluion contraire. En reconnaissant au créancier « privilégié général le droit de se faire payer indistincte- « ment sur le prix de tous les meubles de son débiteur, en « lui permettant ainsi de choisir le bien sur lequel il sera « colloqué, on lui donne le moyen de nuire aux créanciers « priviligiés spéciaux et de favoriser les créanciers chiro- « graphaires, sur lesquels, cependant, devrait peser la « charge des privilèges. C'est pourquoi ces auteurs « decident que les premiers ne peuvent être payés sur la « valeur des meubles affectés d'un privilège spécial, qu'en « cas d'insuffisance des meubles libres. Cette restriction « à l'exercice des privilèges généraux avait été proposée « par le Tribunat, mais elle ne fut pas acceptée par le « Conseil d'État et elle n'est pas dans la loi. Est-il « permis à l'interprète de limiter l'exercice d'un droit que « le législateur a reconnu sans réserve ? Nous ne le

(1) Pont, I, n° 179 ; Colmet de Santerre, IX, n° 49 *bis*, VI.

« croyons pas, et nous trouvons, dans cette solution, un « nouveau motif pour repousser la théorie qui accorde, « dans tous les cas, la préférence aux privilèges généraux « sur les privilèges spéciaux.

« Du reste, la règle des art. 2104 et 2105 s'explique par « d'autres considérations. Ce n'est pas seulement parce « que les créances garanties par des privilèges généraux, « comme on le dit souvent, sont minimes par rapport à « la valeur des immeubles, qu'elles sont payées par « préférence à celles de l'art. 2103. C'est surtout parce « qu'elles n'affectent les immeubles que subsidiairement « et à défaut de mobilier. Le législateur a pensé, et le « plus souvent ses prévisions se réalisent, que les privi- « lèges généraux ne s'exerceraient que très rarement sur « les immeubles ou ne seraient invoqués que pour des « sommes presque insignifiantes. La collocation sera, en « effet, diminuée de ce que le créancier aura obtenu « ou aurait pu obtenir dans la distribution du prix « du mobilier. Les créanciers privilégiés de l'art. 2103 « et les créanciers hypothécaires n'éprouveront qu'un « préjudice à peu près insensible de l'exercice des privi- « lèges généraux. Il en serait autrement pour les créan- « ciers privilégiés sur certains meubles, et il nous paraît « impossible de leur appliquer, par analogie, la règle de « l'art. 2105 (1). »

Nous venons ainsi de voir les objections légales auxquelles se heurte le système qui donne la préférence aux privilèges généraux, et la faiblesse des arguments invoqués à l'appui de cette théorie.

(1) Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 773.

Les auteurs qui admettent, au contraire, la solution inverse, c'est-à-dire ceux qui donnent la préférence aux privilèges spéciaux sur les privilèges généraux, sont également conduits à des conséquences inadmissibles. Il résulte, en effet, de leur théorie, que les privilèges spéciaux seront préférés même au privilège des frais de justice. Or, une pareille solution est contraire à l'équité et au texte. Elle est contraire à l'équité, car les frais de justice profitent aux créanciers munis d'un privilège spécial ; si, en vertu de l'art. 2101, ils sont payés avant les privilèges généraux parce qu'ils leur ont été utiles, ils doivent aussi, pour les mêmes motifs, être acquittés avant les créances dont il est question dans l'art. 2102. Elle est contraire au texte, parce que l'art. 662 Pr. civ., en décidant que le bailleur est colloqué avant les frais de poursuite, c'est-à-dire avant les frais de la distribution par contribution, parce que cette distribution est inutile à son égard, admet par cela même que les créanciers des autres frais judiciaires sont colloqués avant le bailleur. Par conséquent, les privilèges spéciaux ne sont pas préférables à tous les privilèges généraux.

Nous concluons donc que, en cas de collision des privilèges mobiliers, il est impossible de résoudre la question en les comparant classe à classe, et en accordant la préférence aux uns ou aux autres, à raison du seul fait de leur généralité ou de leur spécialité.

Nous sommes ainsi conduits à cette conclusion que, pour fixer le rang des privilèges mobiliers entre eux, il faut les comparer l'un à l'autre et apprécier la faveur que mérite chacun d'eux. Ce système est une application pure et simple de l'art. 2096, d'après lequel l'ordre de préférence entre les créanciers privilégiés dépend de la qualité des privilèges : *Privilegia non ex tempore sed ex causâ æstimantur* ; il a de plus l'avantage de résoudre la question qui nous occupe, non seulement en cas de concours de privilèges généraux avec des privilèges spéciaux, mais aussi en cas de collision de privilèges spéciaux entre eux ; c'est enfin la théorie consacrée par la Cour de cassation (1).

Mais quelle méthode doit-on employer pour arriver à connaître le degré de faveur que mérite chacun des privilèges mobiliers par rapport aux autres ? Comment doit-on appliquer la règle que nous venons de rappeler. *Privilegia non ex tempore sed ex causâ æstimantur* ?

Le législateur, nous l'avons vu, a eu soin de régler le rang respectif de certains privilèges généraux ou spéciaux, lorsqu'ils se trouvent en concours entre eux. L'art. 2102-1°, al. 4, en effet, prévoyant le cas où le

(1) En ce sens : Duranton, XIX, n° 203 ; Aubry et Rau, III, § 289, texte et note 2, p. 799 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 773 ; — Civ. rej., 19 janvier 1864, S. 64. 1. 60 ; Civ. cass., 15 mars 1875, S. 75. 1. 311, et, sur renvoi, Bordeaux, 31 décembre 1878, S. 79. 2. 141 ; Civ. cass., 18 juin 1889, S. 90. 1. 68. — Cf. Beudant, I, n°s 487 et 488, p. 433 et 434. Cet auteur expose et critique les différents systèmes proposés, sans prendre parti pour aucun d'eux.

bailleur se trouve en présence d'un créancier pour frais de récoltes ou de semences, et d'un créancier qui a fourni au preneur des ustensiles aratoires, décide que le bailleur sera primé par ces créanciers sur le prix provenant de la vente de la récolte et des ustensiles aratoires. De même, lorsque le bailleur se trouve en concours avec le vendeur d'effets mobiliers, l'art. 2102-4°, al. 3, lui donne la préférence s'il est de bonne foi. Enfin, l'art. 662 Pr. civ. s'occupe de l'hypothèse où un locataire et un créancier pour frais de poursuite se trouvent en présence, et donne la préférence au premier. Eh bien, le degré de faveur que mérite chaque privilège doit être déterminé d'après l'analogie que fournissent les dispositions soit de ces trois articles, soit de l'art. 2101 où les privilèges généraux sont classés en même temps qu'énumérés,, dispositions qui nous font connaître le degré de faveur attribué par le législateur lui-même aux privilèges dont il fixe expressément le rang.

Nous allons employer cette méthode, et nous arriverons ainsi à connaître quelle est la situation réservée au vendeur d'effets mobiliers.

« Tous les privilèges sur les meubles établis par le « Code Napoléon, disent MM. Aubry et Rau, peuvent « se rattacher à l'une des cinq causes suivantes :

« 1° Contatation et conservation de la masse commune, « réalisation de cette masse et distribution du prix en « provenant ;

« 2° Propriété censée retenue jusqu'à certain point « tant que celui qui a aliéné une chose à titre onéreux « n'en a pas encore touché le prix ;

« 3° Conservation d'une chose particulière ;

« 4° Détention de bonne foi résultant d'un nantissement « exprès ou tacite ;

« 5° Motifs d'humanité ou d'ordre public (1). »

Telles sont les cinq causes qui expliquent, qui justifient les différents privilèges mobiliers ; voyons donc quelle est celle jugée par le législateur comme préférable aux autres.

Il semble bien que ce soit la première, c'est-à-dire celle qui sert de fondement au privilège des frais de justice. Le créancier qui les a avancés, en effet, est un créancier dont la diligence profite à tous les autres, puisqu'elle a pour résultat, soit de conserver le gage commun de leurs créances, soit de le réaliser et de distribuer le prix provenant de cette réalisation. Il a donc géré utilement l'affaire de ses cocréanciers, et il est juste que ceux-ci soient tenus vis-à-vis de lui, proportionnellement aux sommes dont chacun d'eux obtient le paiement. Quant à ce recouvrement, il s'effectue par le mode le plus simple de règlement, c'est-à-dire par voie de prélèvement sur la somme à distribuer.

Mais ce motif de préférence n'existe, dans toute son étendue, que pour les frais de justice avancés dans l'intérêt de tous les créanciers. Si, parmi ceux-ci, certains ont pu faire valoir leur privilège et se faire payer sur le prix provenant de la vente sans l'accomplissement des formalités édictées dans l'intérêt exclusif des autres, la créance de ces frais ne leur sera pas préférable. Il est logique que les frais de ces opérations ne puissent être prélevés au préjudice de ceux auxquels elles ne profitent

(1) Aubry et Rau, III, § 289, p. 800.

pas, sur les biens affectés de leur privilège. Le législateur a fait l'application de cette règle au privilège du bailleur dans les art. 662 Pr. civ. et 461 C. co. ; le bailleur pouvant faire statuer préliminairement sur son privilège par simple voie de référé, les frais de distribution ne lui profitent pas, et ne peuvent, par suite, être prélevés sur le prix des meubles garnissant les lieux loués. Il en est autrement pour les frais de saisie et de vente des biens du débiteur ; ces frais, profitant au bailleur comme aux autres créanciers, seront prélevés proportionnellement sur la collocation obtenue par celui-ci. Notons que les dispositions des art. 662 Pr. civ. et 461 C. co. relatives au bailleur doivent être généralisées et étendues, par identité de motifs, à tous les créanciers qui peuvent se prévaloir d'une constitution expresse ou tacite de gage.

Le privilège des frais de justice occupe donc, sous les réserves que nous venons d'indiquer, le premier rang parmi les différents privilèges établis sur les meubles.

La faveur due à la propriété semblerait devoir faire obtenir le deuxième rang au vendeur d'effets mobiliers non payé. De plus, la chose vendue n'est entrée dans le patrimoine de l'acheteur, resté débiteur du prix de vente, que grevée du privilège du vendeur. Or, les créanciers de l'acheteur ne peuvent avoir plus de droits que leur débiteur. Donc, ils ne peuvent être payés qu'autant que le vendeur est désintéressé.

Mais il ne faut pas oublier qu'en matière mobilière la possession vaut titre (art. 2279), et que l'art. 2101-4°, al. 3, fait l'application de ce principe. En effet, cet article, en disposant expressément que le privilège du vendeur ne s'exerce qu'après celui du bailleur, à moins que celui-ci

n'ait su que le prix des objets apportés dans les lieux loués était encore dû, donne clairement à entendre qu'en fait de meubles, la faveur due à la propriété doit fléchir, non seulement devant la possession *animo domini*, mais même devant une simple détention de bonne foi, car le droit du bailleur sur le mobilier garnissant la maison ou la ferme louée n'est qu'un droit de détention fondé sur une constitution tacite de gage. Les dispositions de l'art. 2102-4°, al. 3, doivent donc être étendues au créancier qui peut invoquer à son profit un nantissement exprès, c'est-à-dire au créancier gagiste, et à tous les créanciers dont le privilège trouve son fondement dans une constitution tacite de gage : il y a, en effet, même raison de décider dans tous ces cas. Nous voyons ainsi que le privilège du vendeur, déjà primé par celui des frais de justice, ne peut également s'exercer qu'après les privilèges du créancier gagiste, du bailleur, de l'aubergiste, du voiturier et du créancier pour faits de charge.

Le vendeur peut se trouver aussi en concours avec un créancier privilégié à raison des dépenses qu'il a faites depuis la vente pour la conservation de la chose vendue (art. 2102-3°). Ce créancier lui sera encore préféré ; sans lui, en effet, la chose vendue ne serait plus dans le patrimoine du débiteur, ou tout au moins, n'y figurerait qu'après avoir perdu une grande partie de sa valeur ; on peut donc dire qu'il a fait une gestion d'affaire utile au vendeur, et qu'il est légitime de lui accorder un rang préférable au rang de celui-ci. Mais, remarquons-le, il ne peut être question ici que d'un créancier qui a fait des dépenses de conservation postérieures à la vente : les privilèges mobiliers, ne conférant pas le droit de suite, ne

sont des causes de préférence qu'entre les créanciers d'un même débiteur ; celui qui a fait des frais pour la conservation de la chose ne se trouvera donc en concours avec le vendeur, qu'autant qu'il aura comme celui-ci l'acheteur pour débiteur ; or, il ne peut devenir créancier de l'acheteur qu'à raison des dépenses faites postérieurement à la vente.

Enfin, aux termes de l'art. 2105, les privilèges généraux s'exercent subsidiairement sur les immeubles avant les privilèges immobiliers, et, par conséquent, avant celui du vendeur d'immeuble. A ce point de vue, il n'y a pas de motif pour ne pas appliquer le même principe au vendeur d'effets mobiliers, et nous voyons ainsi que le privilège de celui-ci est encore primé par tous les privilèges généraux de l'art. 2101.

Le privilège des frais faits pour la conservation de la chose semble bien devoir occuper un rang très favorable, car il trouve son fondement dans cette considération, que celui auquel les frais sont dus a, par ses soins, conservé dans le patrimoine du débiteur le bien qui est le gage de tous les créanciers et sur le prix duquel ils demandent à être payés. Il a donc géré l'affaire de tous et il doit être colloqué avant les autres.

Toutefois, nous savons déjà qu'il est primé par le créancier des frais de justice, car ces frais destinés à la réalisation des biens du débiteur et à la distribution du prix provenant de cette réalisation lui ont profité comme aux autres créanciers.

De plus, nous sommes ici en matière mobilière, c'est-à-dire dans le domaine d'application de la règle : *En fait de meubles, la possession vaut titre.* La pos-

session acquise de bonne foi a pour effet de purger les meubles de tous les droits réels dont ils étaient antérieurement grevés. Par conséquent, si, en vertu d'une convention expresse ou tacite, la chose a été affectée à titre de gage et si, au moment de l'acquisition de son droit, le créancier nanti était de bonne foi, c'est-à-dire ignorait la créance des frais de conservation antérieurs à cette époque, le privilège qui garantit cette créance ne peut pas être exercé au préjudice du créancier nanti. On ne peut pas dire, en effet, que le créancier qui a fait ces frais a géré utilement l'affaire de celui-ci, car si le créancier nanti avait connu l'existence du privilège, il eût exigé une autre sûreté, puisqu'il ne voulait pas suivre la foi de son débiteur. Mais si le créancier nanti a été de mauvaise foi au moment de la constitution du gage, il se verra préférer le créancier des frais faits à une date antérieure pour la conservation de la chose, comme, en pareille hypothèse, il se voit préférer le vendeur dont il a connu la créance. Il en serait de même si ces dépenses étaient faites depuis la constitution de gage ; en effet, on peut dire alors qu'en les faisant, le créancier a géré utilement l'affaire du gagiste, puisqu'elles ont pour effet de conserver l'objet sur lequel s'exerce son droit.

Nous arrivons ainsi, et sous la réserve des observations qui précèdent, au classement suivant des privilèges mobiliers :

1° Privilège des frais de justice ;

2° Privilèges qui trouvent leur fondement dans une constitution expresse ou tacite de gage ;

3° Privilège des frais faits pour la conservation d'une chose particulière ;

4° Privilège du vendeur d'effets mobiliers.

Il ne nous reste donc plus qu'à fixer le rang des privilèges généraux de l'art. 2101 fondés sur des considérations d'humanité ou d'ordre public, c'est-à-dire des privilèges qui sont attachés aux créances des frais funéraires, des frais de dernière maladie, des salaires des gens de service et des fournitures de subsistances. Ils priment le vendeur d'effets mobiliers, puisque l'art. 2105 leur donne la préférence sur le vendeur d'un immeuble, et qu'il n'y a pas de raison pour appliquer un principe différent au vendeur d'un meuble. Ils sont primés par les frais de justice, en vertu de l'art. 2101 qui, nous le savons, fixe le rang des privilèges généraux en même temps qu'il les énumère. Ils sont primés également par le privilège du créancier qui a fait des dépenses pour la conservation de la chose, car ces dépenses ont été utiles aux créanciers munis d'un privilège général, en assurant la conservation d'un bien qui fait partie de leur droit de gage. Ils sont primés enfin par le privilège des créanciers nantis. Cette règle, nous le savons, résulte, pour le bailleur, de l'art. 662 Pr. civ. Le droit qui lui est accordé de faire statuer sur son privilège par voie de référé, et la préférence qui lui est attribuée sur les frais de distribution, qui sont des frais de justice, montrent bien que le législateur a voulu lui donner le pas sur tous les autres privilèges généraux qui sont eux-mêmes primés par les frais de justice (1) ; la même règle doit être appliquée à tous les autres créanciers nantis, parce qu'ils sont dans une situation analogue à celle du bailleur, et notamment,

(1) Civ. cass., 18 juin 1889, D. 89. 1. 399.

parce qu'ils jouissent tous d'un droit de rétention qui leur permet de s'opposer, tant qu'ils n'ont pas été complètement payés, aux poursuites des autres créanciers (1).

Ainsi notamment le privilège du bailleur prime le privilège accordé par l'art. 2101-4° aux gens de service pour le paiement de leurs gages (2), et le privilège pour fournitures de subsistances (3). Toutefois, le créancier pour frais funéraires prime le bailleur et l'aubergiste dont le privilège repose cependant sur une idée de nantissement tacite, lorsque le débiteur est décédé dans leur maison ou leur hôtel. On peut dire, en effet, que cette dépense leur a été utile, car ils ont tout intérêt à voir ensevelir le plus tôt possible leur locataire ou leur voyageur (4).

De même enfin, le privilège des frais faits pour les semences ou les récoltes de l'année, par cela même qu'il prime celui du bailleur (art. 2102-1°, al. 4), doit être préférable aux privilèges généraux de l'art. 2101, et notamment au privilège des gens de service (5).

Nous pouvons maintenant fixer exactement le rang qui appartient, en principe, à chaque privilège mobilier, lorsqu'il y a concours, soit des privilèges spéciaux entre eux, soit des privilèges généraux et des privilèges spéciaux. Nous disons en principe, car il peut arriver, comme nous l'avons dit, qu'un privilège prime exceptionnelle-

(1) Aubry et Rau, III. § 289, texte et note 7, p. 803.

(2) Civ. cass., 19 janvier 1864. S. 64. 1. 68 ; Montpellier, 10 mai 1897, S. 97. 2. 244.

(3) Trib. civ. Vitry-le-François, 31 juillet 1884, S. 84. 2. 221.

(4) Aubry et Rau, III, § 289, p. 803.

(5) Civ. cass., 15 mars 1875, D. 75. 1. 273 et, sur renvoi, Bordeaux, 31 décembre 1878, D. 79. 2. 246.

ment un autre privilège auquel la préférence appartient théoriquement ; ainsi, nous avons vu que le privilège du créancier nanti prime celui du vendeur et celui du créancier pour frais de conservation, mais qu'il ne peut s'exercer qu'après ces deux privilèges, en cas de mauvaise foi du créancier nanti. Sous le bénéfice de cette observation, nous classons les privilèges mobiliers dans l'ordre suivant :

1° Privilège des frais de justice ;

2° Privilèges fondés sur une idée de nantissement exprès ou tacite ;

3° Privilège des frais faits pour la conservation de la chose ;

4° Privilèges généraux autres que ceux des frais de justice ;

5° Privilège du vendeur d'effets mobiliers.

Nous pouvons remarquer que ce classement réserve au vendeur une situation peu avantageuse, puisqu'il assigne le dernier rang au privilège de l'art. 2102-4° ; nous aurons à revenir sur ce point.

Le rang des privilèges mobiliers étant ainsi déterminé, il nous reste à étudier l'hypothèse où un privilège prime exceptionnellement un autre privilège auquel la préférence est accordée en principe. Ainsi celui qui a fait des frais pour la conservation de la chose doit être colloqué avant le créancier nanti, lorsque les dépenses ont été faites après la constitution expresse ou tacite de gage. Il en est de même lorsque les frais étant antérieurs au nantissement, le créancier nanti a eu connaissance de la créance privilégiée à laquelle ils donnaient naissance.

Ce premier cas ne présente aucune difficulté ; en effet, dans le classement des privilèges que nous avons adopté, le privilège du créancier pour frais de conservation vient immédiatement après celui du bailleur ; ce créancier sera donc colloqué, dans la mesure de ses droits, avant le créancier nanti, mais seulement sur le prix de la chose qu'il a conservée.

Mais il n'en est pas de même dans un autre cas qui nous intéresse spécialement : c'est celui où le privilège du vendeur prime exceptionnellement celui du bailleur, parce que ce bailleur a su, au moment où la chose vendue était introduite dans sa maison ou dans sa ferme, que l'acheteur était encore débiteur du prix de vente (art. 2102-4°, al. 3). Le vendeur, en effet, occupe le dernier rang dans le classement des privilèges mobiliers ; il y a donc, entre son privilège et celui du bailleur, le privilège du créancier pour frais de conservation et les privilèges généraux de l'art. 2101, autres que le privilège des frais de justice.

Dans cette hypothèse, le vendeur ne peut pas élever la prétention de se faire colloquer avant le créancier pour frais de conservation et le créancier muni de l'un de ces privilèges généraux. C'est seulement au bailleur qu'il doit être préféré ; c'est donc à celui-ci seulement que sa collocation devra nuire. Comment devra-t-on alors procéder ? La distribution de deniers sera faite comme si les différents privilèges devaient s'exercer à leur rang théorique, c'est-à-dire, comme si le vendeur n'avait pas le droit d'être préféré au bailleur. Chacun des créanciers sera colloqué dans l'ordre que nous avons indiqué plus haut. Seulement, sur le montant de la collocation du bailleur, le vendeur prendra ce qui lui reste dû du prix

de la chose, sauf le droit, pour le bailleur, de bénéficier de la collocation faite à son rang au profit du vendeur.

Ainsi, supposons qu'il s'agisse d'une somme de 1.000 francs à distribuer entre un créancier nanti, créancier de 500 francs, un créancier investi d'un privilège général, créancier de 300 francs, et le vendeur des objets réalisés, créancier également de 300 francs. Si on suit l'ordre que nous avons établi, le créancier nanti recevra les 500 francs qui lui sont dus, le créancier privilégié général, 300 francs, et le vendeur, le surplus de la somme à distribuer, soit 200 francs. Mais si le créancier nanti a été de mauvaise foi, c'est-à-dire s'il a su que l'acheteur était encore débiteur du prix de vente, le vendeur prendra les 300 francs qui lui sont dus sur la collocation obtenue par celui-ci, qui ne recevra ainsi à son rang que 200 francs; le créancier privilégié général touchera 300 francs, et le créancier nanti bénéficiera des 200 francs qui avaient été attribués au vendeur, restant ainsi créancier chirographaire d'une somme de 100 francs. Cette manière de procéder produit donc un résultat conforme à la justice, car la mauvaise foi du créancier nanti ne nuit qu'à lui seul et respecte complètement le droit des autres créanciers.

Nous avons ainsi terminé l'examen du classement des privilèges mobiliers ; la solution de cette question était nécessaire, car l'étude du privilège du vendeur ne peut être complète, qu'à la condition d'indiquer l'étendue de la garantie qu'il procure à celui auquel la loi le reconnaît ; or, pour connaître l'étendue de cette garantie, il faut, évidemment, rechercher quelle est la situation réservée au vendeur dans le concours qui s'établit entre les nom-

breux créanciers privilégiés d'un même débiteur. Nous avons vu précisément que cette situation était peu favorable, puisqu'il occupe le dernier rang dans le classement des différents privilèges sur les meubles. Il nous reste, pour finir cette question, à dire un mot de deux hypothèses qui sont beaucoup plus théoriques que pratiques.

La première de ces hypothèses est celle où il y a eu plusieurs ventes successives d'une même chose mobilière, le prix de vente étant encore dû à chacun des différents vendeurs. Un concours s'établit entre ceux-ci qui sont tous investis du privilège de l'art. 2102-4°; comment l'ordre de préférence va-t-il être réglé ?

Nous croyons que cet ordre de préférence doit être déterminé par l'ordre des ventes, et que le premier vendeur doit être colloqué avant le second, et ainsi de suite. En effet, le premier acheteur n'est devenu propriétaire de la chose que sous la réserve du privilège qui appartenait à son vendeur: il n'a pu la transmettre à un second acheteur que grevée de ce droit.

C'est, d'ailleurs, la solution que l'art. 2103-1°, al. 2, consacre en cas de ventes successives d'un même immeuble; elle doit être appliquée, par analogie, aux vendeurs successifs d'un même meuble.

Mais, nous l'avons dit, cette hypothèse est plus théorique que pratique. En effet, pour que le premier vendeur exerce son privilège, il faut que la chose soit encore en la possession du premier acheteur (art. 2102-4°, al. 1); si celui-ci s'en est dessaisi et en a transféré la possession à un autre acheteur de bonne foi, le privilège du premier vendeur est perdu. C'est, nous le savons, une application

du principe que les privilèges mobiliers ne confèrent pas le droit de suite, lequel principe n'est lui-même qu'une application de la règle : *En fait de meubles, la possession vaut titre* (art. 2279-al. 1).

La question du concours entre deux vendeurs successifs d'un même objet mobilier se posera donc seulement dans le cas où le second acheteur ne pourra pas invoquer l'art. 2279, c'est-à-dire lorsqu'il aura su que le premier acheteur était encore débiteur du prix de vente envers son vendeur. Inutile de dire que cette hypothèse n'est pas de nature à se rencontrer, car la mauvaise foi du nouvel acheteur ne se présume pas; c'est au premier vendeur qui prétend exercer son privilège à apporter la preuve, et cette preuve sera le plus souvent bien difficile à faire.

La seconde hypothèse à laquelle nous venons de faire allusion, est celle où le vendeur d'un fonds de commerce qui veut exercer son privilège se trouve en présence d'un créancier auquel ce fonds de commerce a été donné en nantissement. La loi du 1er mars 1898 qui a pour but de déterminer les conditions requises pour l'efficacité d'une constitution de gage sur un fonds de commerce, s'est surtout préoccupée de protéger les tiers du danger auquel les exposerait la clandestinité d'un acte de cette nature, un fonds de commerce qui a déjà fait l'objet d'un nantissement pouvant être donné en gage à un second créancier qui ignore ce premier nantissement, dont l'existence n'a pu lui être révélée par la dépossession du débiteur. En vertu de l'article unique de cette loi, en effet, « *tout nantissement d'un fonds de commerce devra,* « *à peine de nullité vis-à-vis des tiers, être inscrit* « *sur un registre public tenu au greffe du tribunal de*

« *commerce dans le ressort duquel le fonds est* « *exploité.* »

Celui qui a reçu en nantissement un fonds de commerce peut donc, s'il a pris l'inscription requise par la loi du 1er mars 1898, opposer son droit de gagiste à tout créancier de son débiteur, et. par conséquent, au vendeur de ce fonds de commerce. Eh bien, comment se réglera le concours qui s'établira entre ces deux créanciers? Doit-on accorder la préférence au vendeur ou bien au créancier gagiste?

Cette question peut surprendre au premier abord, et il semble bien que nous l'ayons déjà résolue. Nous avons dit, en effet, lorsque nous avons étudié le rang du privilège du vendeur, que ce privilège ne pouvait s'exercer qu'après tous les privilèges fondés sur un nantissement exprès ou tacite ; or, l'hypothèse qui nous occupe est précisément celle où le vendeur se trouve en conflit avec un créancier qui peut se prévaloir d'une constitution expresse de gage : il doit donc, si on s'en tient au classement des privilèges mobiliers que nous avons adopté, être primé par celui-ci.

La raison de douter se trouve dans cette considération que le motif qui fait accorder la préférence au créancier gagiste ne se rencontre plus dans le cas dont nous faisons l'étude. Nous avons vu, en effet, que le privilège du vendeur ne peut s'exercer qu'après celui du créancier gagiste, parce que la faveur due à la propriété doit fléchir devant une possession acquise de bonne foi, par application de la règle : *En fait de meubles, la possession vaut titre.* Or, le fonds de commerce, étant une chose incorporelle, échappe complètement à la disposition de

l'art. 2279. Ne doit-on donc pas conclure qu'il n'y a pas de raison pour que le créancier gagiste soit ici préféré au vendeur non payé ?

Nous croyons, au contraire, que le créancier nanti doit être, dans tous les cas, à l'abri du privilège du vendeur dont il a ignoré et dont il n'a pu connaître l'existence, la loi du 1er mars 1898 qui exige une inscription sur un registre spécial et livré au public s'appliquant seulement à la constitution de gage d'un fonds de commerce.

On peut objecter sans doute que la situation ainsi faite au vendeur de ce fonds de commerce devient déplorable : il lui est impossible de publier son privilège et de le porter ainsi à la connaissance des tiers qui pourraient acquérir un droit de gage sur le fonds de commerce. Si, comme nous le proposons, le créancier gagiste prime le vendeur, ce dernier sera exposé à perdre, du moins en partie et jusqu'à concurrence de la créance du premier, le bénéfice de son privilège, sans avoir eu la possibilité de sauvegarder ses droits. Cette conséquence ne blesse-t-elle pas l'équité et ne doit-elle pas faire repousser cette doctrine ?

Nous ne le croyons pas, car le vendeur d'un meuble corporel court le même danger lorsque ce meuble est donné en gage et livré à un tiers, ou introduit dans un immeuble loué. Le créancier gagiste ou le locateur, s'il est de bonne foi, prime le vendeur. Il n'y a donc aucun motif pour ne pas soumettre à la même règle le cas où la chose, objet des droits en conflit, est un fonds de commerce.

Cette solution ne présente pas, d'ailleurs, d'inconvénients sérieux, parce que le vendeur a un moyen très simple de garantir ses intérêts. Il lui suffira, en effet, de

ne pas se contenter du privilège que la loi lui accorde, de stipuler que le fonds de commerce, dont il vient de transmettre la propriété, lui demeurera affecté à titre de nantissement et de prendre l'inscription exigée par la loi du 1er mars 1898. Il peut même, pour se mettre à l'abri de toute fraude, subordonner la vente à la condition formelle que son inscription, requise dans un délai convenu entre les parties, ne soit pas précédée par une autre inscription de créancier gagiste. Il y trouvera aussi le moyen d'échapper aux dispositions de l'art. 550-al. 6 C. co., qui proscrit, en cas de faillite ou de liquidation judiciaire, le privilège de l'art. 2102-4°.

L'hypothèse que nous venons d'étudier est, d'ailleurs, nous l'avons dit, plus théorique que pratique, et il s'élèvera rarement de conflit entre le vendeur d'un fonds de commerce et le créancier auquel ce fonds a été donné en nantissement. L'exercice des privilèges, en effet, suppose la saisie des biens qui en sont grevés et, par suite, l'insolvabilité du débiteur ; si ce débiteur est commerçant, et il l'est dans le cas qui nous occupe, il sera donc déclaré en faillite ou en liquidation judiciaire ; or, aux termes de l'art. 550-al. 6 C. co. que nous venons de rappeler, la faillite ou la liquidation judiciaire de l'acheteur entraîne la déchéance du privilège du vendeur, et la question de préférence entre celui-ci et le créancier auquel le fonds de commerce a été donné en nantissement n'aura pas ainsi à être posée.

Nous avons ainsi terminé l'étude des règles générales qui régissent le privilège de l'art. 2102-4°. Ce privilège, nous le savons, prend naissance dans toute vente d'effets mobiliers, et nous avons vu qu'il fallait donner à cette

expression d'effets mobiliers son sens le plus large et, par suite, décider que le privilège qui nous occupe résulte de la vente d'une chose incorporelle aussi bien que de la vente d'une chose corporelle. Or, au premier rang des choses incorporelles figurent les offices ministériels, et le privilège du vendeur obéit, dans les cessions de ces offices, à des règles tellement particulières qu'elles paraissent devoir être examinées dans une partie spéciale de cette étude.

QUATRIÈME PARTIE

Règles spéciales à l'exercice du privilège du vendeur dans les cessions d'offices ministériels

---

CHAPITRE PREMIER

CARACTÈRE ET NATURE JURIDIQUE DES OFFICES MINISTÉRIELS

Au premier abord, il peut paraître étonnant qu'un office ministériel puisse faire l'objet d'une cession, et donner ainsi naissance au privilège du vendeur. L'art. 1598 C. civ., en effet, décidant que les choses dans le commerce peuvent être vendues, il est certain que les choses hors du commerce échappent, au contraire, à cette possibilité. Or, un office ministériel n'est-il pas précisément hors du commerce ? Pourquoi alors peut-il faire l'objet d'une vente ?

Pour répondre à cette question, il faut déterminer exactement la nature juridique des offices ministériels, en donnant d'eux un très bref historique.

Dans notre ancienne France, la vénalité des offices qui consistait dans la pratique suivie par le gouvernement d'exiger une somme d'argent des particuliers qu'il investissait d'une fonction publique, comme prix de cette

investiture, prit, à partir du XVI[e] siècle, un très grand développement. Presque toutes les fonctions publiques devinrent vénales.

Mais de la *vénalité* des offices, il importe de distinguer la *patrimonialité* qui en fit des biens ayant une valeur pécuniaire, et susceptibles à ce titre de figurer dans le patrimoine des particuliers. Cette réforme fut le résultat d'une longue évolution qui comprend trois étapes principales : 1° la *perpétuité*, ou mieux l'*inamovibilité*, introduite par Louis XI, qui mettait les titulaires d'offices publics à l'abri d'une destitution arbitraire du roi; — 2° la *cessibilité*, ou faculté pour le titulaire de l'office de le transmettre entre vifs, moyennant finance, à une personne de son choix, que le roi était obligé d'investir de la fonction. Cette cession donnait lieu au paiement d'un droit de mutation. La cessibilité des offices fut officiellement reconnue par une ordonnance de Charles IX, du 12 novembre 1567 ; — 3° enfin, l'*hérédité*, organisée par Sully, qui consistait dans le droit, pour les héritiers du titulaire de l'office, décédé sans avoir usé de son droit de cession, d'exercer eux-mêmes ce droit. Mais pour qu'un office devînt héréditaire, le titulaire devait payer un droit annuel égal au soixantième de la valeur de l'office; ce droit s'appelait la *Paulette*, du nom de son auteur.

Dans tout office, on distinguait la *finance* et le *titre*. La *finance* était la somme payée au roi par le premier titulaire et remboursable au cas de suppression de l'office. C'est cette créance éventuelle contre le roi qui faisait l'objet de la transmission.

La suppression de la vénalité et de la patrimonialité des offices de judicature fut décrétée en 1789 ; celle des autres offices, un peu plus tard, par diverses lois spéciales. Une loi du 7 novembre 1790 ordonne que l'indemnité due aux titulaires serait payée en assignats.

Toutes les fonctions publiques sont donc désormais exercées par des personnes nommées directement par le Pouvoir Exécutif, lorsque, sous l'empire de nécessités budgétaires, la loi des finances du 28 avril 1816 éleva considérablement le cautionnement de certains officiers publics. Comme compensation, elle leur accorda le droit de *présentation*, c'est-à-dire le droit de présenter leur successeur à l'agrément du gouvernement et de stipuler une somme d'argent de la personne en faveur de laquelle ils exercent ce droit. L'article 91 de cette loi s'exprime ainsi :

« Les avocats à la Cour de cassation, notaires, avoués,
« greffiers, huissiers, agents de change, courtiers, com-
« missaires-priseurs pourront présenter à l'agrément
« de Sa Majesté des successeurs, pourvu qu'ils réunis-
« sent les conditions exigées par les lois. Cette faculté
« n'aura pas lieu pour les titulaires destitués.... Cette
« faculté de présenter des successeurs ne déroge point,
« au surplus, au droit de Sa Majesté de réduire le nom-
« bre des dits fonctionnaires, notamment celui des
« notaires, dans les cas prévus par la loi du 25 ventôse
« an XI, sur le notariat. »

C'est cette loi du 28 avril 1816 (1), qui régit encore

(1) M. Clémenceau, sénateur du Var, a déposé au Sénat, avec dix de ses collègues, le 23 octobre 1902, une proposition de loi ayant pour objet l'abolition du droit de présentation reconnu aux officiers ministériels par l'art. 91 de la loi du 28 avril 1816.

actuellement les offices ministériels. Quelle est sa portée ? A-t-elle rétabli la vénalité que la Révolution avait, à bon droit, supprimée ?

Non, la loi de 1816 n'a pas rétabli la vénalité des offices ministériels, mais seulement leur patrimonialité, c'est-à-dire leur caractère de biens ayant une valeur pécuniaire et susceptibles, à ce titre, de figurer dans le patrimoine du titulaire. Et, même au point de vue de la patrimonialité, une distinction s'impose.

Dans tout office, nous l'avons vu, il y a le titre, c'est-à-dire la fonction elle-même, ou mieux le droit de l'exercer, et la finance, c'est-à-dire la créance éventuelle que le titulaire a contre le gouvernement, au cas de suppression de l'office ; or, c'est la finance seule qui doit être considérée comme un bien susceptible de figurer dans le patrimoine, le titre restant, au contraire, en dehors du commerce.

Nous pouvons maintenant déterminer exactement la nature juridique des offices ministériels.

Ces offices constituent des biens incorporels et hors du commerce, et ne pouvant, à ce dernier titre, constituer par eux-mêmes l'objet d'un contrat. Mais le titulaire peut présenter lui-même son successeur à l'agrément du gouvernement, en stipulant une somme d'argent de celui en faveur duquel il exerce son droit de présentation. Ce droit de présentation a donc une valeur essentiellement vénale, et son exercice entraîne, par la force même des choses, une vente, une cession : des deux parties, en effet, l'une se dépouille au profit de l'autre, moyennant une somme d'argent, et les éléments essentiels de la vente se

trouvent ainsi réunis : le consentement, une chose, un prix, et la chose est le droit de présentation lui-même.

Le titre d'un office ministériel est donc hors du commerce, tandis que la finance y figure, au contraire. Il en résulte : 1° qu'on ne peut pas s'associer pour l'achat d'un office, sauf l'exception établie pour les charges d'agent de change par la loi du 2 juillet 1862, exception qui confirme la règle ; — 2° que tout office est insaisissable, et que le droit de présentation ne peut pas être exercé par les créanciers du titulaire ; — 3° que, dans une cession d'office, c'est le droit de présentation seul qui fait l'objet de la transmission, et que le cédant ne peut pas agir en résolution pour défaut de paiement du prix de cession.

CHAPITRE II

CONDITIONS D'EXISTENCE ET D'EXERCICE DU PRIVILÈGE DU VENDEUR DANS LES CESSIONS D'OFFICES MINISTÉRIELS

Nous pouvons maintenant déterminer l'assiette du privilège du vendeur dans les cessions d'offices ministériels. Nous avons vu, en effet, dans notre première partie, que le privilège de l'art. 2102-4° porte sur la chose vendue ; or, nous venons de le dire, dans la vente d'un office, c'est le droit de présentation seul qui fait l'objet du contrat. Le privilège du vendeur porte donc uniquement sur ce droit de présentation, c'est-à-dire sur la valeur vénale du droit de transmission que le titulaire ou ses héritiers exercent par voie de présentation.

Mais comment ce privilège va-t-il prendre naissance ? Nous savons que le privilège de l'art. 2102-4° ne peut résulter que d'une vente mobilière ; cette condition est-elle également nécessaire dans le cas qui nous occupe.

L'affirmation ne fait pas de doute ; dans l'hypothèse que nous étudions, en effet, le privilège obéit à des règles spéciales, mais il n'en est pas moins le privilège du *vendeur* ; il ne peut donc trouver sa source que dans une vente valable. Et ici, pour que la vente soit valable, il faut, indépendamment des conditions ordinaires, qu'un acte écrit soit rédigé antérieurement à la cession, et qu'il soit approuvé par le décret de nomination. L'acte de cession non soumis à la chancellerie est considéré comme une contre-lettre, et les contre-lettres ne sont pas valables

en matière de cessions d'offices ; quant aux conventions non écrites ou postérieures à la cession, elles sont, aux yeux de la chancellerie, regardées comme non avenues. La Cour de cassation, dans un arrêt du 23 janvier 1843, a formulé cette nécessité d'un acte écrit, antérieur à la cession et approuvé par le décret de nomination (1).

La cession d'un office constatée et approuvée dans les conditions indiquées ci-dessus donne donc naissance au privilège du vendeur au profit du cédant.

Mais comment celui-ci va-t-il exercer son privilège ?

Il est évident que l'exercice du privilège du vendeur obéit, ici, à des règles tout à fait différentes de celles que nous avons signalées dans notre première partie. Le titre de l'office ministériel, en effet, n'étant pas dans le commerce, il en résulte que cet office ne peut pas être saisi et vendu aux enchères par les créanciers du titulaire ; ce n'est donc pas au moyen de la saisie-exécution que le cédant devra recourir pour faire valoir son privilège. D'un autre côté, nous savons que, pour les mêmes motifs, il ne peut pas demander la résolution du contrat en cas de non-paiement du prix de vente.

C'est donc dans le cas où le cessionnaire aura lui-même transmis l'office, en stipulant une somme d'argent comme condition de l'exercice de son droit de présentation en faveur d'une personne déterminée, que le cédant sera admis à exercer son privilège sur le prix de cette seconde cession (2). Pour cela, il devra former une opposition entre les mains du nouveau titulaire (3), opposition qui aura

(1) Civ. cass., 23 janvier 1843, D. 43. 1. 154.
(2) Civ. cass., 13 juin 1853, S. 53. 1. 497.
(3) Bordeaux, 2 décembre 1842, S. 43. 2. 146.

pour effet de rendre nul tout paiement fait sans tenir compte du droit de préférence que la loi lui reconnaît.

L'opposition entre les mains du second cessionnaire, tel est donc le moyen qui s'offre au cédant pour faire valoir son privilège, au cas de revente de l'office ; une nouvelle transmission de l'office est, en conséquence, indispensable pour lui permettre d'exercer son droit de préférence. Remarquons que nous nous trouvons ainsi bien loin des principes que nous avons vus, en étudiant les conditions générales d'exercice du privilège de l'art. 2102-4°. Nous avons dit, en effet, que le vendeur exerce son privilège au moyen de la saisie-exécution, et qu'il le perd le plus souvent par la revente de la chose, tout au moins si cette revente est accompagnée de la tradition et du paiement du prix.

Il arrive souvent que le prix dû au cédant primitif n'était dû qu'à terme ; aura-t-il néanmoins le droit de former opposition entre les mains du nouveau titulaire ?

L'affirmative n'est pas douteuse. Le terme, en effet, n'empêche pas le droit du créancier de naître immédiatement ; il empêche seulement d'en demander l'exécution avant son échéance (art. 1185). Le créancier à terme peut prendre toutes les mesures conservatoires de nature à sauvegarder ses intérêts. Or, si la revente de l'office est nécessaire pour que le cédant puisse exercer son privilège, il n'en est pas moins vrai, comme nous le verrons, qu'elle met ce privilège en danger ; le cédant ne fait donc qu'un acte conservatoire, en formant une opposition qui n'a d'autre but que d'empêcher la perte de son privilège (1).

(1) Aubry et Rau, III, § 261, p. 265 ; Guillouard, I, n° 399 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 513.— Paris, 26 avril 1850, S. 50. 2. 388 ; Caen, 26 décembre 1896, S. 97. 2. 213.

Aussi, le cédant n'aura-t-il pas le droit d'exiger un paiement immédiat. La somme due par le nouveau titulaire restera entre les mains de celui-ci, ou sera versée à la Caisse des dépôts et consignations. jusqu'à l'époque de l'exigibilité (1). Le débiteur ne peut, en effet, être privé du bénéfice du délai qui lui a été accordé.

Il peut arriver, à l'inverse, que le nouveau titulaire ait obtenu un terme pour le paiement de son prix, en tout ou en partie. Le cédant originaire pourra cependant faire opposition pour les motifs que nous venons d'indiquer, et comme son privilège frappe la totalité du prix de l'office, l'opposition portera également et sur la partie du prix que le second cessionnaire ne doit qu'à terme et sur celle qui est immédiatement exigible (2).

Le cédant d'un office ministériel peut donc exercer son privilège, au moyen de l'opposition, sur le prix dû par le nouveau titulaire. Mais, s'il y a eu plusieurs cessions successives, et si les divers cessionnaires sont débiteurs de leurs prix, aura-t-il ce droit à l'égard de tous ?

Certains auteurs l'ont prétendu (3), mais nous croyons, au contraire, que le cédant originaire ne pourra demander sa collocation par préférence que sur le prix de la première revente, celle qui a été consentie par son propre cessionnaire. La solution contraire, en effet, arrive à reconnaître au cédant d'un office ministériel un véritable droit de suite; or, ce privilège obéit dans les cessions d'offices à des règles spéciales, qui résultent de la nature même des choses, mais il n'en est pas moins un privilège

(1) Poitiers, 4 avril 1881, S. 82. 2. 61.
(2) Poitiers, 4 avril 1881, précité.
(3) Valette, n° 116 ; Pont, I, n° 151 ; Mourlon, I, n° 121.

mobilier régi par l'art. 2102-4°, c'est-à-dire un privilège qui ne comporte que le droit de préférence, et non pas le droit de suite.

C'est ce que disent fort bien MM. Aubry et Rau dans les termes suivants : « M. Pont estime que du moment où « l'on admet que le privilège du vendeur d'un office n'est « pas éteint par la dépossession de son successeur immé- « diat, et qu'il subsiste sur le prix de la revente faite par « celui-ci, on est logiquement et forcément conduit à « reconnaître que le privilège doit affecter de même « le prix des reventes ultérieures. Mais c'est là une erreur « dans laquelle cet auteur n'a pu tomber qu'en étendant, « sans s'en douter, aux cessions d'offices, la disposition « du second alinéa de l'art. 2103, disposition qui est la « conséquence du droit de suite inhérent au privilège en « matière de vente d'immeubles. La subrogation du prix « de la première revente d'un office est forcée pour l'exer- « cice du privilège, et s'explique par cette considération « bien simple, que si, après la première revente, le pre- « mier cessionnaire, ne possède plus le droit de présen- « tation, il possède du moins encore, sous la forme d'une « créance privilégiée à l'encontre des créanciers du second « cessionnaire, la valeur de ce droit, valeur qui, entre ses « mains, peut et doit rester affectée au privilège. En cas « d'une seconde revente, au contraire, ce n'est plus le « premier cessionnaire, mais bien le second, qui détient « la valeur du droit de présentation ; et il est évident « que le privilège du titulaire primitif ne pourrait frapper « cette valeur qu'autant que le droit de présentation

« serait, en vertu d'un droit de suite, resté affecté à sa « créance entre les mains du second cessionnaire (1). »

Nous concluons donc que le privilège du cédant est restreint au prix de la première revente de l'office, et ne s'étend point à celui des cessions postérieures, encore que le cessionnaire en troisième ordre soit resté débiteur du cessionnaire en second ordre, son cédant. Dans ce cas, le premier cessionnaire a bien privilège sur le prix encore dû de la revente faite par son successeur; mais sa créance privilégiée forme le gage commun de tous ses créanciers, sans aucun droit de préférence pour le cédant originaire (2).

Nous venons ainsi de voir que le privilège du vendeur prend naissance dans toute cession d'office ministériel, sous la seule condition qu'il y ait eu une vente constatée par un acte écrit, antérieur à la cession et approuvé par le décret de nomination du nouveau titulaire; et nous avons ajouté que ce privilège s'exerce au moyen d'une saisie-arrêt de la créance du second cédant entre les mains de son cessionnaire. Il faut maintenant nous demander quelles sont les conditions d'exercice de ce privilège, c'est-à-dire quels sont les événements qui peuvent amener son extinction.

L'art. 2102-4° subordonne l'exercice du privilège du vendeur *à la possession de la chose vendue par l'acheteur*; cette condition d'exercice est-elle également requise dans l'hypothèse spéciale qui nous occupe ?

(1) Aubry et Rau, III, § 261, note 68, p. 266.

(2) En ce sens Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 514; Guillouard, I, n° 393; Perriquet, *Tr. de la prop. et de la transm. des offices*, n° 526. — Civ. cass., 8 août 1860, S. 60. 1. 845.

L'affirmative n'est pas douteuse, car nous sommes en présence d'un privilège mobilier, c'est-à-dire d'un privilège qui ne comporte pas le droit de suite; mais quand dirons-nous, ici, que l'acheteur est encore en possession de la chose vendue ?

La réponse à cette question est facile, si on tient compte des explications qui précèdent. Le privilège du cédant, en effet, porte sur le droit de présentation qui appartient désormais au cessionnaire ; il s'exerce, en cas de revente, au moyen d'une saisie-arrêt de la créance que celui-ci possède contre son propre acquéreur; le cessionnaire sera donc considéré comme en possession de la chose vendue, et par suite, le cédant pourra exercer son privilège, tant que la créance contre le nouvel acquéreur figurera dans le patrimoine du premier cessionnaire. Si, au contraire, elle s'éteignait, il serait impossible de déclarer le cessionnaire encore en possession, et le privilège du cédant serait perdu ; c'est ce qui arriverait en cas de paiement d'abord, et en cas de cession de la créance ensuite.

A. — Le paiement est le mode normal et le plus usuel de l'extinction des obligations. Si le second cessionnaire, étant de bonne foi, c'est-à-dire ignorant la créance du premier cédant, a payé, avant toute opposition de la part de celui-ci, son prix d'acquisition entre les mains du premier cessionnaire, la créance de ce dernier est éteinte, et, avec elle, le privilège du cédant primitif. Remarquons, en passant, que si la bonne foi est exigée chez le second cessionnaire, c'est-à-dire chez celui qui paye, elle ne l'est pas, chez le premier, c'est-à-dire chez celui qui reçoit le paiement ; en matière d'actes à titre onéreux, en

effet, c'est la bonne foi de l'acquéreur seul qu'il faut considérer, et elle suffit pour rendre inattaquable l'acte qui l'approprie (1).

Lorsque le titulaire d'un office ministériel le cède à un tiers, celui-ci ne peut exercer la fonction, qu'après son décret de nomination au *Journal officiel* et la prestation de serment. Le paiement du prix de cession fait au premier cessionnaire par un acquéreur qui remplit ces deux conditions, est certainement valable ; il éteint donc la créance, et avec elle le privilège du cédant primitif. Mais, en est-il de même pour le paiement fait sans fraude par le nouveau titulaire, avant sa prestation de serment ?

Longtemps la jurisprudence se prononça pour l'affirmative, en étendant même cette règle au paiement fait par le second cessionnaire avant l'approbation du traité de cession par le gouvernement (2). Cette solution était juridique, car il s'agit d'une créance conditionnelle qui peut faire l'objet d'un paiement valable, même avant la réalisation de la condition ; mais elle se heurte de nos jours aux règles suivies par la chancellerie en matière de cessions d'offices. La chancellerie n'admet plus, en effet, que le prix puisse être stipulé payable avant la prestation de serment. Cette condition est imposée aux parties dans l'intérêt des tiers, et en particulier des créanciers du cédant qui se trouveraient lésés par un paiement qu'ils n'ont pas pu prévoir, la cession étant demeurée secrète, ou tout au moins n'ayant pas été rendue publique ; elle est, par suite, d'ordre public, et il est interdit d'y déroger expressément ou tacitement. Or, un paiement anticipé

(1) Cass., 20 juin 1860, S. 60. 1. 597. — Guillouard, I, n° 394.
(2) Req., 8 novembre 1842, S. 42. 1.923.

constituerait une dérogation au traité approuvé par le gouvernement ; il serait, en conséquence, frappé de nullité absolue et ne pourrait pas être opposé aux créanciers du cédant, c'est-à-dire dans l'espèce du premier cessionnaire. Le paiement étant nul, la créance de celui-ci subsiste par rapport au cédant primitif, qui pourra ainsi exercer son privilège. C'est ce qu'a décidé pour la première fois un arrêt de la Cour de cassation du 2 mars 1864 (1), et depuis cette époque la jurisprudence est fixée dans ce sens (2).

B. — La créance du premier cessionnaire contre le nouvel acquéreur peut s'éteindre non seulement par un paiement régulier, mais encore par une cession ou transport fait à un tiers. Dans ce second cas, comme dans le premier, le privilège du cédant originaire est éteint par application de l'art. 2102-4°, car le débiteur n'est plus en possession, la valeur vénale du droit de présentation sur laquelle il porte étant sortie du patrimoine de celui-ci par l'effet de la cession.

Pour que ce résultat se produise, deux conditions sont nécessaires. Il faut : 1° que le cédant et le cessionnaire, c'est-à-dire le premier et le second cessionnaire dans l'espèce qui nous occupe, soient de bonne foi, aient agi sans l'intention de nuire au cédant primitif ; sinon celui-ci pourra attaquer la cession comme faite en fraude de ses droits et par application de l'art. 1167 (action paulienne) ; 2° que la cession ait été notifiée au débiteur cédé,

(1) Civ. cass., 2 mars 1864, S. 64. 1. 161.

(2) En ce sens : Perriquet, *Tr. de la propr. et de la transm. des offices*, n° 551 ; Aubry et Ran, III, § 261, note 67, p. 265 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 512. — Req., 8 mars 1887, D. 87. 1. 383. S. 87. 1. 499.

ou acceptée par lui dans un acte authentique avant toute opposition du cédant primitif ; jusqu'à ce moment-là, en effet, le transport est considéré comme non avenu par rapport à celui-ci, pour lequel la créance cédée figure toujours dans le patrimoine de son débiteur, et qui pourra, en conséquence, la frapper de saisie-arrêt pour la rendre désormais indisponible (1).

Ces deux conditions sont-elles les seules nécessaires, pour que la cession de la créance faite par le premier cessionnaire amène l'extinction du privilège du cédant primitif ? Ne faut-il pas, en outre, que cette cession n'intervienne qu'après la prestation du serment du nouveau titulaire ?

Au point de vue juridique, la négative paraît certaine. Nous nous trouvons, en effet, en présence d'une créance conditionnelle, le droit au prix de l'office étant, avant la prestation de serment du second cessionnaire, subordonné au droit de nomination de ce dernier ; or, tout droit conditionnel peut faire l'objet d'une cession, sauf à tenir la cession comme non avenue, si la condition ne se réalise pas.

Par un arrêt en date du 23 août 1861, la Cour de Paris avait jugé que le titulaire conservant ses fonctions jusqu'au jour de la prestation de serment de son successeur, le premier cédant pouvait exercer son privilège jusqu'à cette époque, indépendamment de tout transport, la créance du prix figurant toujours dans le patrimoine de son débiteur. Mais cet arrêt fut cassé par la Cour

(1) Civ. cass., 11 juin 1864, S. 64. 1. 347 ; Bourges, 18 novembre 1890, S. 92. 2. 245.

suprême, qui fait valoir de la manière suivante l'argument tiré du caractère conditionnel de la créance :

Ce n'est pas sur l'office que s'exerce le privilège, mais sur le prix de sa revente ; ce prix est transporté à un tiers, non purement et simplement, mais sous la condition que la prestation de serment du second cessionnaire aura lieu ; or, la condition accomplie produit un effet rétroactif ; donc, le serment ayant été prêté, le transport, et, par suite, la dépossession du premier cessionnaire qui en est la conséquence remonteront à la date de la signification ; et, si cette signification a eu lieu avant que le cédant originaire ait exercé son privilège, c'est-à-dire ait fait opposition entre les mains du nouveau titulaire, il est vrai de dire que celui-ci est déchu, son débiteur n'étant plus en possession de la chose vendue (1).

Par identité de motifs, la jurisprudence admet la même solution dans le cas où le transport de la créance a été fait par le premier cessionnaire, même avant le décret de nomination de son successeur (2).

Le système de la jurisprudence, dans l'hypothèse de cession faite avant la prestation de serment, ou le décret de nomination du nouveau titulaire, est, nous l'avons dit, très juridique et conforme aux principes qui régissent les obligations conditionnelles. Mais n'est-il pas, au contraire, en opposition avec la règle adoptée par la chancellerie, que le prix ne peut pas être stipulé payable avant la prestation de serment, et que le paiement fait dans ces

(1) Aubry et Rau, III, § 261, texte et note 67, p. 265 ; Guillouard, I, n° 394. — Civ. cass., 21 juin 1864, S. 64. 1. 347 ; Bourges, 18 novembre 1890, S. 92. 2. 45. — En sens contraire : Perriquet, *Tr. de la propr. et de la transmission des offices*, n° 551.

(2) Req., 8 novembre 1842, S. 42. 1. 923.

conditions ne sera pas opposable aux créanciers du cédant actuel, et en particulier au cédant primitif ? Pourquoi décider que le privilège de celui-ci survivra au paiement fait avant la prestation du serment, et qu'il disparaîtra, au contraire, par suite d'une cession de la créance faite dans les mêmes conditions ? Le cédant originaire ne court-il pas le même danger dans les deux cas, qu'il s'agisse du paiement ou de la cession, si ce paiement ou cette cession entraîne la déchéance de son privilège, bien qu'il n'ait pas pu les empêcher, par ce fait qu'il ignorait la transmission de l'office accomplie par son propre successeur ? Il semble bien qu'il y ait là un défaut d'harmonie dans le système de la jurisprudence.

CHAPITRE III

DE LA DESTITUTION DE L'OFFICIER MINISTÉRIEL, DE SA DÉMISSION, DE LA SUPPRESSION DE L'OFFICE

§ 1.— *De la destitution*

Aux termes de l'art. 91 de la loi du 28 avril 1816, le droit de présentation est perdu pour tout officier ministériel frappé de destitution.

La destitution est une déchéance prononcée par un décret du Pouvoir Exécutif, déchéance qui a pour effet d'enlever à l'officier public, contre lequel elle intervient, le pouvoir d'exercer les fonctions de sa charge, et de désigner la personne qui en sera investie après lui.

Elle est, nous venons de le dire, le résultat d'une décision du chef de l'État, mais cette décision ne doit pas être arbitraire.

Il faut, tout d'abord, que l'officier ministériel qu'il s'agit de frapper, se soit rendu coupable d'une faute grave dans l'exercice de ses fonctions, ou ait commis, même en dehors de son ministère, un acte contre l'honneur ou contre la moralité qui le rende indigne de continuer à remplir la mission de confiance dont il avait été investi.

Il faut, en second lieu, qu'une plainte ait été déposée contre l'officier ministériel, soit par un particulier lésé, soit par le procureur de la République qui a le droit droit d'agir d'office comme représentant de la société, intéressée à voir un officier public indigne frappé de déchéance. A la suite de cette plainte, une instruction

sera ouverte devant le Tribunal civil, et se terminera par un jugement de ce tribunal, qui est ainsi le maître du sort de l'officier ministériel. C'est seulement, en effet, dans le cas où le tribunal aura jugé que celui-ci mérite une condamnation disciplinaire, que le décret de destitution pourra intervenir.

Ce décret rendu, un successeur est nommé directement par le gouvernement à l'officier public destitué, sans que ce dernier puisse se prévaloir de son droit de présentation, dont il est déchu par le fait de la destitution (art. 91 de la loi du 28 avril 1816). Mais le gouvernement impose au nouveau titulaire le paiement d'une somme d'argent entre les mains de son prédécesseur destitué, somme d'argent qu'il fixe et arbitre lui-même, et alors, se pose la question suivante : Le cédant d'un office dont le cessionnaire a été destitué, cédant, qui est encore, on le suppose, créancier du prix de vente, pourra-t-il exercer sur l'indemnité à payer par le nouveau titulaire le privilège de l'art. 2102-4° qu'il pourrait certainement faire valoir sur le prix de la revente de l'office? Cette question donne lieu à une controverse intéressante, que nous allons étudier en examinant les deux systèmes qui ont été proposés.

Dans une première opinion (1), on soutient que le privilège du cédant doit pouvoir s'exercer sur la somme d'argent versée à son cessionnaire destitué par le nouveau titulaire, et on fait valoir, à l'appui de ce système, deux arguments, un argument juridique et un argument d'équité.

(1) Mourlon, I, n° 124 ; Perriquet, *Tr. de la propr. et de la transm. des offices*, n° 515 ; Thézard, *Du nantissement, des priv. et hyp.*, n° 359. — Cf. Planiol, II, n° 2613.

L'argument juridique se trouve dans ce fait incontestable, que l'indemnité dont il est question représente la valeur même de la finance de l'office, laquelle était la propriété du titulaire, et dont celui-ci a été dépouillé par cette expropriation particulière que produit la destitution.

Quant à l'argument tiré de l'équité, il consiste dans la situation faite au cédant par le système opposé. En effet, voilà un vendeur non payé qui sera la victime des fautes de son successeur, sans qu'on puisse sérieusement lui adresser aucun reproche, tandis que les autres créanciers du titulaire destitué verront accroître leur gage à la suite d'un événement qu'ils n'ont pas dû prévoir, sur lequel ils n'ont pas dû compter.

Le système que nous exposons a été défendu par M. Thézard d'une façon remarquable; aussi, croyons-nous devoir citer textuellement l'argumentation de cet auteur :

« L'indemnité qui est alors payée, dit M. Thézard, « n'est point une pure libéralité de l'État; ce serait, « d'ailleurs, une libéralité faite à bon marché, puisqu'elle « est payée, non sur les fonds publics, mais sur les « deniers du successeur nommé. Cette indemnité ne peut « être autre chose que la valeur même, arbitrée par le « gouvernement, de la *finance* de l'office, laquelle était « la propriété du titulaire qui a subi cette expropriation « particulière que produit la destitution. Elle n'est point « due, comme la somme payée par l'assureur, en vertu « d'un contrat distinct dont elle forme la contre-presta- « tion; sa seule raison d'être est dans le dépouillement « de la propriété *sui generis* qui appartenait à l'officier « public. Si, parce que l'office est à la disposition du

« gouvernement, il fallait refuser de voir là le prix d'une « vente, il faudrait aussi décider de même dans le cas de « présentation par suite de démission ; la seule différence « est que, dans un cas, la transmission est forcée, et que, « dans l'autre, elle est volontaire. Enfin, au point de vue « de l'équité, il est très dur de priver le vendeur d'un « office de son droit de préférence sur la valeur que son « successeur destitué doit retirer de cet office, sous forme « d'indemnité, sans qu'il y ait aucune faute de ce « vendeur, et alors que ce droit de préférence lui serait « presque toujours le plus nécessaire, à cause de l'insol- « vabilité du débiteur, et cela au profit des autres « créanciers, qui n'ont jamais dû compter, pour l'aug- « mentation de leur gage, sur la destitution de leur « débiteur ; il y a là, dans le règlement des droits des « créanciers, un aléa unique et dangereux... (1). »

Ce système est vivement combattu par certains auteurs (2), qui se prononcent, au contraire, pour la déchéance complète du privilège du vendeur, en raisonnant de la manière suivante :

A l'argument juridique invoqué par les partisans de l'opinion adverse, ils répondent ainsi : Dans une cession d'office ministériel, ce qui fait l'objet de la transmission, c'est le droit de présentation ; le privilège du cédant ne porte donc que sur le droit de présentation. Or, aux termes de l'art. 91 de la loi du 28 avril 1816, ce droit est perdu pour l'officier public frappé de destitution ; le privilège du vendeur est donc éteint, par application de

(1) Thézard, *op. cit.*— Cf. Beudant, I, n° 448-4°, texte et note 3, p. 399.
(2) Pont, I, n° 148 ; Aubry et Rau, III, § 261, texte et note 73, p. 269 ; Guillouard, I, n° 396 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 516.

cette règle de bon sens : Les droits s'éteignent par la perte de la chose sur laquelle ils portent.

Le nouveau titulaire, il est vrai, doit verser une indemnité à son prédécesseur destitué, mais « c'est en vain « qu'on objecte que cette indemnité représente la valeur « de l'office : sans doute, elle a pour cause l'investiture « du titulaire dans l'office ministériel aliéné, mais elle « représente si peu cet office et le droit de présentation « dans lequel il s'analyse que le titulaire destitué n'y a « aucun droit. L'indemnité est attribuée non pas à lui, « mais à ses créanciers et ayants cause; c'est une « indemnité, ce n'est pas le prix d'un droit qui n'existe « plus, qui a péri, et sur lequel ne peut, dès lors, reposer « aucun privilège (1). » Cette indemnité entre donc dans la masse des biens du destitué, et sur cette masse accrue s'exercent les privilèges du droit commun.

Voilà pour l'argument juridique invoqué par les partisans du premier système; quant à l'argument tiré de l'équité, les auteurs qui soutiennent la seconde opinion le réfutent énergiquement.

Ces sortes d'arguments, disent-ils, doivent être renvoyés au législateur ; de plus, il n'est peut-être pas exact de prétendre que le cédant soit exempt de toute faute. « En « prenant des renseignements plus sérieux, il aurait « probablement choisi pour successeur une personne « dont l'honorabilité et la conduite auraient prévenu « l'événement dont il souffre. Il n'est pas non plus par« faitement exact d'affirmer que les autres créanciers du « titulaire n'ont pas dû compter sur cet accroissement

(1) Guillouard, *op. cit.*

« de leur gage. Ne pouvaient-ils pas légitimement espé-
« rer que, par son économie, le débiteur solderait sa dette
« et que la valeur vénale du droit de présentation devien-
« drait leur gage ? Cette supposition est d'autant plus
« naturelle, qu'ordinairement ils ignoreront même si ce
« prix est encore dû. D'ailleurs, dans la plupart des
« hypothèses, ils seront les victimes des fautes du titu-
« laire. N'est-il pas juste qu'ils profitent de l'indemnité
« payée par celui qui est appelé à le remplacer (1) ? »

Tels sont les deux systèmes entre lesquels se partage la doctrine ; voyons maintenant la solution adoptée par la jurisprudence.

Pendant longtemps les tribunaux civils et les cours d'appel jugèrent que le privilège du cédant devait, en cas de destitution, être reporté sur l'indemnité versée par le nouveau titulaire (2).

Mais une décision, rendue dans ce sens par la Cour de Paris, ayant été déférée à la Cour de cassation (affaire du notaire Lehon), la Cour suprême, par un arrêt en date du 7 juillet 1847 (3), jugea que la destitution de l'officier public anéantissait le privilège du cédant, lequel ne pouvait exercer son droit de préférence sur l'indemnité mise à la charge de son successeur. La Cour de Rouen, devant laquelle fut renvoyée l'affaire, se rallia à cette nouvelle doctrine, et alla même jusqu'à nier, ou à peu près, le droit de propriété des offices (4). Puis, la Cour

(1) Baudry-Lacantinerie et de Loynes, *op. cit.*

(2) Paris, 11 décembre 1834, S. 35. 2. 112 ; Bordeaux, 2 décembre 1842, S. 43. 2. 146 ; Trib. civ. Seine, 21 mars 1843, S. 43. 2. 148 ; Orléans, 31 janvier 1846, S. 47. 2. 470.

(3) Civ. cass., 7 juillet 1847, S. 47. 1. 496.

(4) Rouen, 29 décembre 1847, S. 48. 2. 68,

suprême, tout en désapprouvant formellement la doctrine excessive de la Cour de Rouen, et en reconnaissant que toute cession d'office donne naissance au privilège du vendeur, persista dans sa doctrine par trois arrêts consécutifs, rendus la même année 1849 (1). La Cour de Paris essaya néanmoins de résister, et fut aidée dans cette résistance par la Cour de Nimes (2); mais devant la résistance et l'opiniâtreté de la Cour de cassation, les cours d'appel durent s'incliner, et on peut dire qu'aujourd'hui la jurisprudence est unanime à décider que la destitution entraîne la déchéance du privilège du cédant encore créancier de son prix de vente contre le titulaire destitué (3).

Nous venons ainsi d'exposer les deux systèmes qui sont proposés relativement au sort du privilège du vendeur en cas de destitution de celui qui, étant cessionnaire d'un office, n'a pas encore payé le prix d'acquisition, et nous avons vu que la jurisprudence adoptait le second, c'est-à-dire celui qui nie que le privilège puisse être reporté sur la somme que doit verser le successeur de l'officier public destitué. Nous devons maintenant indiquer quelle est celle de ces deux opinions qui a notre préférence.

Le second système, celui qui est consacré par la jurisprudence, repose sur un argument de texte qui paraît tout d'abord irréfutable. L'art. 91 de la loi du 28 avril 1816,

(1) Civ. cass., 13 février 1849, S. 49. 1. 285; Civ. cass., 26 mars 1849, S. 49. 1. 318; Req., 23 avril 1849, S. 49. 1. 318.

(2) Paris, 9 janvier 1851, S. 51. 2. 7.; Nimes, 13 mars 1851, D. 53. 1. 257.

(3) Paris, 3 février 1852, S. 52. 2. 55; Paris, 9 mars 1852, S. 52. 2. 132, et sur pourvoi, Req., 23 mars 1853, S. 53. 1. 273; Limoges, 6 août 1888, S. 90. 2. 219; Bordeaux, 10 février 1891, S. 91. 2. 121; Agen, 28 décembre 1892, S. 93. 2. 7.

en effet, après avoir accordé à tout officier ministériel le droit de présenter un successeur, ajoute que ce droit n'appartient plus à l'officier frappé de destitution. Il résulte, en outre, des explications que nous avons données, que dans une cession d'office public, le droit de présentation fait seul l'objet de la transmission, et que, par suite, il est seul grevé du privilège qui appartient au cédant, en vertu de l'art. 2102-4°. La destitution entraînant la perte du droit de présentation, il semble donc bien qu'elle doive amener, par voie de conséquence logique, la déchéance du privilège qui portait uniquement sur ce droit. La somme d'argent versée par le nouveau titulaire apparaît ainsi comme une indemnité payée au destitué, soit dans son propre intérêt, soit surtout dans dans celui de ses créanciers, à raison de l'expropriation que produit la destitution, expropriation qui procure à ce nouveau titulaire un avantage qui ne saurait être gratuit; cette somme d'argent ne peut donc pas être considérée comme représentant, dans le patrimoine du destitué, la valeur frappée du privilège, puisque cette valeur en est sortie définitivement par le fait même de la destitution. Pourquoi, alors, ce privilège serait-il reporté sur elle? Pour que cela fût possible, il faudrait que l'indemnité en question pût être considérée comme subrogée au bien grevé du privilège, et nous venons précisément de voir que, non seulement cette subrogation n'est pas écrite dans la loi, mais encore qu'elle ne peut pas y être sous-entendue.

Nous croyons donc que le système de la jurisprudence est, en l'état actuel de la législation, le plus juridique et le plus conforme au texte de la loi du 28 avril 1816.

Mais est-ce dire qu'il soit à l'abri de toute critique, et que l'opinion contraire doive être rejetée sans aucune réserve ?

Tel n'est pas notre avis, et nous pensons qu'on peut adresser de sérieuses objections à la doctrine de la jurisprudence.

Dans cette doctrine, en effet, on invoque l'art. 91 de la loi du 28 avril 1816 pour affirmer que l'indemnité versée par le nouveau titulaire ne peut pas être la représentation de la valeur du droit de présentation, puisque ce droit n'existe plus, mais on omet de définir et de préciser le caractère de cette indemnité. Or, remarquons que ce nouveau titulaire paye une somme d'argent, non à l'État, mais directement à son prédécesseur destitué ; ce paiement ne constitue-t-il pas entre ces deux personnes un rapport de vendeur à acheteur ? Si oui, quelle est alors la chose transmise, si ce n'est le droit de présentation, c'est-à-dire le droit grevé du privilège du cédant, et, par suite, pourquoi celui-ci ne pourrait-il pas faire valoir son privilège sur la somme d'argent en question ? L'indemnité versée par le successeur du destitué a donc, malgré l'art. 91 de la loi du 28 avril 1816, un caractère très équivoque, et on peut légitimement se demander ce qu'elle représente, si ce n'est pas la valeur du droit de présentation.

De plus, la loi du 13 février 1889, en décidant que le droit des créanciers privilégiés et hypothécaires se trouvait reporté, en cas d'incendie de la chose grevée, sur l'indemnité payée par la Compagnie d'assurance, nous montre une tendance du législateur actuel à permettre l'exercice du droit de préférence sur tout ce qui peut être

considéré comme ayant remplacé, dans le patrimoine du débiteur, le bien frappé de ce droit ? N'est-ce pas là un argument contre le système de la jurisprudence ?

Ajoutons, enfin, que ce système de la jurisprudence est injuste pour le cédant qui est encore créancier de son prix de vente, et qui n'aura souvent aucune négligence à se reprocher. Il a vendu sa charge à une personne jouissant d'une bonne réputation mais ne la méritant pas ; ce cessionnaire est destitué, et voilà le cédant qui perd le privilège que la loi lui accorde, dans le cas où, précisément, ce privilège lui était le plus nécessaire. N'est-ce pas là un résultat peu équitable ?

Nous concluons donc que le système de la jurisprudence est peut-être, en l'état actuel de la législation, le plus rigoureusement conforme aux textes, mais qu'il ne donne pas une définition exacte du caractère de l'indemnité versée par le nouveau titulaire, qu'il n'est plus en harmonie avec la tendance actuelle que la loi du 13 février 1889 accuse chez le législateur, et qu'il est injuste pour le prédécesseur non payé du titulaire destitué. Aussi, souhaitons-nous une modification législative sur ce point, en regrettant que le Sénat ne l'ait pas accomplie, lorsque M. Thézard lui soumit un projet de loi dans ce sens, projet de loi qui fut repoussé par la Haute Assemblée, dans sa séance du 8 mars 1892.

§ 2. — *De la démission*

Nous n'avons pas à nous occuper ici du cas où le cessionnaire d'un office ministériel donne sa démission en présentant un successeur à l'agrément du gouvernement ;

la transmission de l'office, en effet, résulte alors d'un acte de cession, et il est certain que le cédant primitif a un privilège sur la somme due par le nouveau titulaire. Nous devons seulement envisager l'hypothèse qui se présente, lorsque le cessionnaire d'un office, encore débiteur de son prix de vente, a donné sa démission sans désigner son successeur, soit spontanément, soit malgré lui, et sous la menace d'une destitution, s'il conserve ses fonctions.

Le successeur nommé par le gouvernement doit verser une somme d'argent déterminée à son prédécesseur démissionnaire, et la question se pose alors de savoir si le cédant primitif peut faire valoir son privilège sur cette somme d'argent, comme il le pourrait sur le prix qui serait dû par le nouveau titulaire nommé sur la présentation du cessionnaire.

L'affirmative ne nous paraît pas douteuse. Dans le cas de démission soit volontaire, soit même forcée, en effet, le cessionnaire a renoncé à user de son droit de présentation, mais rien ne permet de le considérer comme ayant renoncé aussi à la valeur de ce droit de présentation. Il n'en est pas déchu davantage, car l'art. 91 de la loi du 28 avril 1816 n'enlève le droit de présentation qu'à l'officier ministériel frappé de destitution, et sa disposition rigoureuse ne peut pas être étendue à une hypothèse autre que celle pour laquelle elle a été spécialement écrite ; remarquons, d'ailleurs, que la démission forcée peut être imposée à un officier public, précisément pour lui permettre d'échapper aux conséquences plus graves de la destitution qui le frapperait, s'il continuait à remplir les fonctions de sa charge.

Le droit de présentation continue donc à figurer, malgré une démission pure et simple, dans le patrimoine de l'officier ministériel démissionnaire ; l'indemnité versée par le nouveau titulaire peut dès lors être considérée légitimement, comme la représentation de la valeur de ce droit. Elle est arbitrée, il est vrai, par le gouvernement, mais ce mode spécial de fixation résulte de ce fait, qu'il n'y a pas eu de cession, ni, par suite, de prix arrêté par les parties : il ne saurait, en conséquence, avoir une influence sur le caractère de l'indemnité. Cette indemnité représentant la valeur du droit de présentation, le privilège du cédant dont ce droit était grevé pourra s'exercer sur elle, aux conditions que nous connaissons déjà, c'est-à-dire tant que le démissionnaire n'en aura pas reçu le paiement, ou n'aura pas cédé à un tiers la créance qu'il a contre le successeur que le gouvernement lui a donné (1).

§ 3. — *De la suppression de l'office*

Aux termes de l'art. 32 de la loi du 25 ventôse an XI, le gouvernement peut prononcer la suppression d'une charge de notaire, dans le cas de mort, de destitution ou de démission du titulaire. L'art. 91 de la loi du 28 avril 1816, tout en accordant aux officiers ministériels le droit de présentation, maintient, au profit du Pouvoir Exécutif, cette faculté de réduire le nombre de tous les offices publics. La suppression d'un office ayant été prononcée,

(1) En ce sens, Perriquet, *Tr de la propr. et de la transm. des offices*, n° 523 ; Pont I, n° 148 ; Aubry et Rau, III, § 261, texte et note 74, p. 270 ; Guillouard, I, n° 398 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 517 ; Beudant, I, n° 448-2°, p. 398.— Bordeaux, 10 février 1891, S. 92. 2. 121 ; Montpellier, 21 février 1895, S. 96. 2. 185.

les officiers ministériels dont la charge est conservée doivent verser entre les mains du titulaire de la charge supprimée, ou de ses héritiers, une indemnité représentant le profit, l'avantage qu'ils vont trouver dans cette suppression, et nous devons alors nous poser la question suivante : Celui qui a vendu un office ministériel, et qui est encore créancier de son prix de vente, peut-il exercer son privilège sur la somme versée par les collègues de son cessionnaire, à raison de la suppression de la charge dont celui-ci s'était rendu acquéreur ?

Nous venons de dire que la suppression d'un office ne pouvait être prononcée qu'à la suite de la mort, de la démission, ou de la destitution du titulaire ; nous n'avons pas à revenir sur ce dernier cas, déjà étudié dans le paragraphe précédent, et nous ne nous occuperons que de la suppression de l'office après la mort ou la démission du titulaire.

Dans ce cas, deux hypothèses peuvent se présenter : celle où il est intervenu un traité de cession entre le titulaire de l'office supprimé ou ses héritiers et les titulaires des autres offices conservés, et celle où la suppression est prononcée spontanément par le gouvernement, sans qu'aucune cession ne soit intervenue.

Dans la première hypothèse, le droit pour le cédant de faire valoir son privilège sur l'indemnité versée par les collègues de son cessionnaire, n'a jamais été contesté. Si, en effet, ce cessionnaire ou ses héritiers n'ont pas alors usé de leur droit de présentation au sens propre du mot, c'est-à-dire en désignant un successeur à l'agrément du gouvernement, il n'en est pas moins vrai qu'ils ont transmis ce droit à la corporation. Comment s'est faite cette

transmission ? Par un contrat à titre onéreux, auquel il est difficile de ne pas reconnaître tous les caractères d'une vente : il y a eu, en effet, un vendeur : le titulaire dont l'office est supprimé ou ses héritiers, un acheteur : les collègues de celui-ci, et enfin, un prix arrêté entre les parties et payé par l'acheteur au vendeur. Nous nous trouvons donc dans un cas qui nous est déjà connu : celui où le cessionnaire a revendu l'office à une personne déterminée, moyennant un prix sur lequel le cédant pourra exercer son privilège ; ici, il est vrai, la cession est faite, non à un particulier, mais à une corporation, mais cette particularité suffit-elle pour contester au cédant le droit de faire valoir son droit de préférence sur la somme d'argent versée à son cessionnaire ? Evidemment non (1).

La solution contraire semble, au premier abord, devoir être donnée, lorsque la suppression a été prononcée spontanément par le gouvernement, sans qu'aucun traité de cession ne soit intervenu. L'indemnité, en effet, est, dans ce cas, arbitrée par le gouvernement, ce qui lui enlève toute ressemblance avec un prix de vente, pour lui donner la plus grande analogie avec la somme d'argent que doit payer le nouveau titulaire d'un office dont le prédécesseur a été destitué. De plus, le droit de présentation paraît anéanti dans le cas qui nous occupe, comme dans celui de destitution. Ne faut-il pas, dès lors, conclure que le cédant a perdu son privilège qui ne peut pas être reporté sur l'indemnité versée à son cessionnaire dont l'office a été supprimé ?

(1) Perriquet, *Tr. de la propr. et de la transm. des offices*, n° 524 ; Aubry et Rau, III, § 261, p. 271 ; Guillouard, I, n° 398 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 518 ; Beudant, I, n° 448-3°, p. 399 — Req., 24 janvier 1859, S. 59. 1. 324 ; Bordeaux, 10 février 1891, S. 92. 2. 121.

Nous ne le croyons pas. Le privilège du cédant porte, en effet, sur le droit de présentation qu'il transmet au cessionnaire ; celui-ci n'est pas déchu de ce droit de présentation par le fait de la suppression de sa charge, car l'art. 91 de la loi du 28 avril 1816, tout en réservant au gouvernement le pouvoir de réduire le nombre des offices, ne frappe de cette déchéance que les officiers publics punis de destitution : la somme d'argent qu'il reçoit de ses collègues peut donc être considérée à bon droit comme la représentation de la valeur grevée du privilège du cédant et, par suite, comme affectée elle-même à l'exercice de ce privilège.

Reste cette particularité que le prix est fixé par le gouvernement et non par les parties ; mais elle n'empêche pas que ce prix ait toujours la même nature, car elle résulte de la force même des choses, c'est-à-dire de ce fait que le titulaire de l'office supprimé n'a pas usé de son droit de présentation et que, par suite, le gouvernement était obligé de procéder lui-même à cette fixation ; ce prix obéit donc aux mêmes règles que dans l'hypothèse précédente : c'est dire qu'il est grevé du privilège du cédant (1).

(1) En ce sens, Perriquet, *Tr. de la propr. et de la transm. des offices*, n° 525 ; Guillouard, I, n° 398 ; Baudry-Lacantinerie et de Loynes, I, n° 519 ; Beudant, I, n° 448-3°, p 399. — Bordeaux, 10 février 1891, S. 92. 2. 121 ; Agen, 28 décembre 1892, S. 93. 2. 7.

CINQUIEME PARTIE

Du privilège qui appartient au vendeur de navire

Nous avons eu l'occasion de dire que tous les privilèges ne trouvent pas leur origine dans le Code civil et qu'un grand nombre d'entre eux ont été créés par des lois postérieures. Parmi ces derniers, un seul se rattache à la question que nous étudions : c'est celui que l'art. 191-8° C. co. reconnaît au vendeur de navire. Ce privilège présente des particularités intéressantes que nous allons examiner dans cette cinquième partie.

Aux termes de l'art. 190 C. co., « *Les navires et autres* « *bâtiments de mer sont meubles. — Néanmoins ils sont* « *affectés aux dettes du vendeur, et spécialement* « *à celles que la loi déclare privilégiées.* » Il résulte de ce texte, d'abord, que le navire est, comme tous les autres biens d'un débiteur, affecté au droit de gage des créanciers (art. 2093), et ensuite que ce navire peut être grevé de nombreux privilèges. Quels sont ces privilèges ? L'art. 191 les énumère et les classe en même temps ; nous nous bornons à reproduire les dispositions relatives au privilège du vendeur : « *Sont privilégiées, et dans* « *l'ordre où elles sont rangées, les dettes ci-après dési-* « *gnées..... — 8° Les sommes dues aux vendeurs, aux*

« *fournisseurs et ouvriers employés à la construction,*
« *si le navire n'a point encore fait de voyage ; et les*
« *sommes dues aux créanciers pour fournitures, tra-*
« *vaux, main-d'œuvre, pour radoub, victuailles,*
« *armement et équipement, avant le départ du navire,*
« *s'il a déjà navigué.* »

Le vendeur de navire a donc un privilège pour garantir le paiement de sa créance ; mais avant d'aborder l'étude des règles spéciales qui régissent ce privilège, il est indispensable d'exposer brièvement deux particularités que présente le navire au point de vue juridique.

CHAPITRE PREMIER

DU DROIT DE SUITE DES CRÉANCIERS CHIROGRAPHAIRES SUR LE NAVIRE

§ 1. — *Raison d'être de ce droit de suite.*

La première de ces particularités se rencontre dans le droit de suite qui appartient aux simples créanciers chirographaires du propriétaire d'un navire.

En droit commun, les créanciers chirographaires ont un droit de gage général sur tous les biens de leur débiteur (art. 2092 et 2093 C. civ.). Ce droit ne renferme aucun droit de préférence; de plus, il s'éteint, en l'absence de tout droit de suite, par suite des aliénations faites par le débiteur. Les créanciers chirographaires ne peuvent recouvrer les biens aliénés par leur débiteur qu'exceptionnellement, soit au cas de fraude en exerçant l'action paulienne (art. 1167), soit au cas de faillite ou de liquidation judiciaire de l'aliénateur en invoquant les art. 446 et 447 C. co. Le législateur français a cru devoir fortifier le droit de gage général des créanciers chirographaires, en tant qu'il porte sur un navire. Sur les bâtiments de mer, en effet, ces créanciers ont un droit de suite, grâce auquel ils peuvent les saisir et les faire vendre, alors même qu'ils se trouvent entre les mains de tiers acquéreurs.

La concession de ce droit de suite constitue une dérogation à deux principes fondamentaux de notre législation : 1° les meubles ne comportent pas de droit

de suite (art. 2119 C. civ.) ; 2° même sur les immeubles, le droit de suite n'existe qu'au profit des créanciers privilégiés et hypothécaires.

Le Code de 1807 n'a fait sur ce point que reproduire les dispositions de l'ordonnance de 1681. Mais quelle raison peut-on donner pour expliquer la reconnaissance au profit des créanciers chirographaires d'un droit de suite sur les navires ? « Cet avantage, disent MM. Lyon-Caen et « Renault, a pour but d'augmenter le crédit des proprié- « taires de navires ; il s'explique d'autant mieux, que « souvent les créanciers ne peuvent, en réalité, se faire « payer que sur le ou sur les navires de leur débiteur qui « n'a pas d'autres biens. Les biens mobiliers sont, en « général, destinés à être transmis, et un droit de suite « établit sur eux aurait pour effet de mettre obstacle à « leur libre circulation au détriment du commerce. Les « navires ne sont pas l'objet du commerce maritime, ils « en sont l'instrument, et ce commerce peut prospérer, « encore que l'existence du droit de suite sur les navires « gêne quelque peu leur transmission (1). »

Grâce à ce droit de suite, sans qu'il soit besoin de prouver ni l'insolvabilité, ni la fraude de l'aliénateur, les créanciers de celui-ci peuvent saisir le navire entre les mains de l'acquéreur et le faire vendre dans les formes prescrites par les art. 197 à 215 C. co.

§ 2. — *Causes d'extinction du droit de suite*

Ce droit de suite est évidemment un droit accessoire, car il a pour but de garantir le paiement d'une créance :

(1) Lyon-Caen et Renault, VI, n° 1473.

il s'éteint donc par voie de conséquence avec cette créance elle-même ; c'est là une application pure et simple de l'art. 2180-1° C. civ. Mais s'il ne s'éteignait jamais qu'en même temps que la créance, il aurait parfois une durée indéfinie qui constituerait une entrave à la transmission des navires. Afin d'éviter ce résultat fâcheux, le législateur a admis des causes d'extinction qui atteignent le droit de suite encore que la créance subsiste, et on peut dire alors que ce droit s'éteint par voie principale, et non plus par voie de conséquence. Quelles sont ces causes d'extinction ? Le Code de commerce en indique deux : nous allons les examiner rapidement.

1° **Vente en justice.** — L'art. 193-al. 2 C. co. déclare tout d'abord que le droit de suite s'éteint par « *la vente « en justice faite dans les formes établies par le titre « suivant.* » Il s'agit, dans ce titre (titre II, art. 197 à 215), de la saisie du navire opérée par les créanciers et de la vente qui en est la suite. Il résulte donc de l'art. 193, al. 2, que la vente sur saisie a pour effet d'éteindre le droit de suite, en ce sens que les créanciers ne peuvent pas inquiéter l'acquéreur du navire. Mais ils conservent leurs droits sur le prix non encore payé à leur débiteur et peuvent faire opposition entre les mains de l'adjudicataire.

Mais par *vente en justice,* doit-on entendre exclusivement la vente faite après saisie ? Ne faut-il pas, au contraire, appliquer les dispositions de l'art. 193, al. 2, à d'autres ventes ordonnées par la justice, telles que les ventes faites par un tuteur au début de la tutelle, en vertu de l'art. 452 C. civ., par un héritier bénéficiaire, par le curateur d'une succession vacante (art. 805 et 814 C. civ.), par le syndic d'une faillite (art. 486 et 534 C. co.), enfin

aux ventes sur licitation opérées en vertu de l'art. 220 C. co., lorsque les propriétaires d'un même navire ne s'entendent pas pour faire une licitation amiable? C'est là une question discutée et dans le détail de laquelle nous ne rentrerons pas : disons seulement que la majorité des auteurs restreint l'application de l'art. 193–al. 2 C. co. aux seules ventes en justice faites après saisie.

2° **Vente volontaire sous certaines conditions.** — A la différence de la vente sur saisie, la vente volontaire d'un navire n'entraîne point l'extinction du droit de suite. Tel est le principe; mais cet effet se produit postérieurement à la vente même volontaire, lorsque plusieurs conditions se trouvent réunies. L'art. 193, dern. al., C. co. dispose que le droit de suite est éteint « *..... lorsque, après « une vente volontaire, le navire aura fait un voyage « en mer sous le nom et aux risques de l'acquéreur et « sans opposition de la part des créanciers du ven- « deur.* »

Il résulte de ce texte que trois conditions sont nécessaires pour qu'une vente volontaire amène l'extinction du droit de suite. Il faut : 1° que le navire ait fait un voyage en mer; 2° que ce voyage se soit effectué sous le nom et aux risques de l'acquéreur; 3° que ce voyage se soit terminé sans opposition de la part des créanciers du vendeur. Nous allons dire un mot sur chacune de ces conditions.

A. — Voyage en mer fait par le navire. — Comme des difficultés auraient pu s'élever sur le point de savoir ce qu'il faut entendre par un navire qui a fait un voyage en mer, le législateur l'explique lui-même dans l'art. 194 : « *Un navire est censé avoir fait un voyage en mer,* — « *lorsque son départ et son arrivée auront été constatés*

« *dans deux ports différents, et trente jours après le* « *départ ; — lorsque, sans être arrivé dans un autre* « *port, il s'est écoulé plus de soixante jours entre le* « *départ et le retour dans le même port, ou lorsque le* « *navire, parti pour un voyage de long cours, a été plus* « *de soixante jours en voyage, sans réclamation de la* « *part des créanciers du vendeur.* »

B. — Voyage sous le nom et aux risques de l'acquéreur. — Que faut-il entendre par ces expressions ? Doit-on dire qu'il n'y a pas de règle absolue à poser, et que le navire a voyagé sous le nom et aux risques de l'acquéreur, toutes les fois qu'il résulte des circonstances que les créanciers ont dû connaître la mutation de propriété, ce qui est une question de fait à résoudre par le juge ? Évidemment non, car avec cette doctrine l'acquéreur d'un navire ne saurait jamais s'il est à l'abri du droit de suite, et de nombreux procès s'élèveraient sur le point de savoir si la vente a eu une publicité suffisante pour amener l'extinction du droit de suite.

Dire qu'il faut que le navire ait fait un voyage en mer aux risques de l'acquéreur signifie que celui-ci doit avoir rempli la formalité à la suite de laquelle il est considéré comme propriétaire à l'égard des tiers et comme tenu envers l'Administration des diverses obligations qui incombent aux propriétaires des navires ; cette formalité est celle de la mutation en douane.

Enfin, il faut que le voyage ait été fait sous le nom de l'acquéreur. C'est ce qui a lieu, suivant l'opinion générale, lorsque le congé et l'acte de francisation ont été requis sous le nom de l'acquéreur. MM. Bédarride et de Valroger

enseignent cependant qu'il y a lieu de se contenter de la mutation en douane (1).

De la nécessité d'un voyage fait sous le nom et aux risques de l'acquéreur, le législateur a tiré lui-même une conséquence importante. L'art. 196, en effet, s'exprime ainsi : « *La vente volontaire d'un navire en voyage ne « préjudicie pas aux créanciers du vendeur...* » Il résulte de ce texte que, lorsqu'un navire est vendu en cours de voyage, après que les expéditions (c'est-à-dire le congé et l'acte de francisation) ont été délivrées au nom du vendeur, l'achèvement du voyage commencé ne peut entraîner l'extinction du droit de suite. Pour que le droit de suite s'éteigne, il faut que de nouvelles expéditions soient délivrées au nom de l'acquéreur, et qu'un autre voyage soit entrepris dans les termes de l'art. 194. Si, au contraire, le voyage commencé s'achève, les droits des créanciers demeurent intacts ; ils peuvent donc exercer leur droit de suite, ou même, s'il y a eu aliénation frauduleuse, attaquer cette aliénation au moyen de l'action paulienne (art. 1167 C. civ.). C'est ce qui résulte de l'art. 196-al. 2 ainsi conçu : « *En conséquence, nonobstant la vente, le navire ou « son prix continue d'être le gage des dits créanciers « qui peuvent même, s'ils le jugent convenable, attaquer « la vente pour cause de fraude.* »

C. — Défaut d'opposition de la part des créanciers du vendeur. — Pour que le droit de suite des créanciers soit éteint, il faut non seulement qu'un voyage ait été fait en mer sous le nom et aux risques de l'acquéreur,

(1) Bédarride, I, n° 145 ; Valroger, I, n° 95.

mais aussi, que ce voyage se soit accompli sans réclamation de la part des créanciers du vendeur. Le législateur considère le voyage effectué sous le nom et aux risques du nouvel acquéreur comme une interpellation collective adressée à ces créanciers ; mis en demeure de se faire connaître, ils doivent, pour répondre à cette interpellation, former opposition entre les mains de l'acquéreur. Cette opposition a pour effet de conserver leur droit de suite, et l'acquéreur qui paierait son prix au vendeur demeurerait tenu envers les créanciers opposants. Il faut donc qu'il n'y ait pas eu d'opposition pour que le droit de suite soit éteint.

Maintenant, à quel moment cette opposition doit-elle se produire ? Il est certain qu'elle n'a pas besoin d'être formée avant le commencement du voyage en mer accompli sous le nom et aux risques de l'acquéreur ; autrement, le législateur ne pourrait pas considérer les créanciers du vendeur comme interpellés collectivement : il suffit donc qu'elle soit faite avant la fin de ce voyage.

La vente sur saisie et la vente volontaire suivie d'un voyage en mer sous le nom et aux risques de l'acquéreur, tels sont les deux seuls modes d'extinction directe du droit de suite expressément prévus par le Code de commerce. Mais il n'est pas douteux qu'en vertu des principes généraux du droit, il existe d'autres causes qui amènent la déchéance de ce droit de suite. Ce sont la renonciation des créanciers au droit de suite, la prescription de ce droit, la perte et la confiscation du navire. Mais ces différents modes d'extinction sont d'une importance pratique très faible ; aussi, nous bornons-nous à les énumérer.

§ 3. — *Mode d'exercice du droit de suite*

Grâce au droit de suite qui leur appartient, les créanciers du vendeur d'un navire peuvent agir directement contre l'acquéreur de ce navire ; celui-ci est tenu envers eux non personnellement, mais *propter rem.*

Comment vont-ils exercer ce droit de suite ? Le Code de commerce est muet sur ce point, et c'est évidemment à l'interprète de combler cette lacune. Pour le faire, il y a lieu de remarquer que ce droit de suite exceptionnellement reconnu aux créanciers chirographaires est le même droit de suite qui appartient à tout créancier hypothécaire ; n'est-il pas probable, dès lors, que les rédacteurs du Code de commerce ont entendu implicitement se référer aux dispositions du Code civil concernant l'hypothèque immobilière ? Nous le croyons d'autant plus qu'on ne saurait invoquer ici la loi du 10 juillet 1885 relative à l'hypothèque maritime, une loi de 1885 ne pouvant servir à interpréter et à compléter le Code de 1807. Voyons donc dans quelle mesure on peut appliquer les principes du Code civil à l'exercice du droit de suite qui appartient eux créanciers chirographaires du propriétaire d'un navire.

Aux termes de l'art. 2169 C. civ., le créancier hypothécaire qui veut exercer son droit de suite doit adresser un commandement au débiteur, et une sommation de payer la dette ou de délaisser l'immeuble hypothéqué au tiers acquéreur de cet immeuble. Il semble raisonnable d'appliquer ces dispositions aux créanciers du propriétaire d'un navire ; ceux-ci n'auront donc qu'à signifier un commandement au vendeur et à faire une sommation au tiers acquéreur. Ils ne devront s'adresser à la justice que

si ce tiers acquéreur conteste l'existence de leur droit, ou encore s'ils n'ont pas de titre exécutoire. Tout commandement, en effet, suppose un titre de cette nature, et, pour s'en procurer un, les créanciers devront poursuivre le débiteur et obtenir contre lui un jugement de condamnation.

En matière hypothécaire, le tiers acquéreur touché par la sommation dont nous venons de parler peut opter entre plusieurs partis : il peut payer la dette jusqu'à concurrence de son prix d'acquisition, purger, délaisser ou se laisser exproprier. Le tiers acquéreur d'un navire exposé à l'exercice du droit de suite des créanciers chirographaires peut-il également choisir entre ces différents moyens de se mettre à l'abri de ce droit de suite? Personne ne conteste qu'il peut payer la dette, délaisser le navire, ou enfin se laisser exproprier, mais il y a une discussion sur le point de savoir s'il a le droit de recourir aux formalités de la purge. Nous allons dire un mot de cette discussion.

Le tiers acquéreur d'un immeuble hypothéqué peut offrir aux créanciers hypothécaires le paiement de son prix d'acquisition ou d'une somme en représentant la valeur. Si les créanciers acceptent cette offre, leur droit est reporté exclusivement sur le prix, et on dit alors qu'il y a purge. Mais les créanciers ont la faculté de repousser les offres ainsi faites et de requérir la mise de l'immeuble aux enchères en surenchérissant eux-mêmes d'un dixième (art. 2181 et s. C. civ.). La loi du 10 juillet 1885 relative à l'hypothèque maritime admet une procédure analogue à l'encontre des créanciers hypothécaires d'un navire (art. 18 à 22), tandis que le Code de commerce ne fait pas

allusion à la procédure de la purge en ce qui concerne les créanciers chirographaires. Que faut-il donc décider à leur égard ?

On a soutenu que le tiers acquéreur d'un navire pouvait se mettre à l'abri du droit de suite qui appartient aux créanciers chirographaires en offrant à ceux-ci le paiement de son prix d'acquisition, mais que ces créanciers chirographaires n'avaient pas le droit de surenchérir. Cette opinion doit, il nous semble, devoir être rejetée, car le droit de surenchérir est essentiel en matière de purge, et, là où ce droit n'existe pas au profit des créanciers, la faculté de purger ne doit pas exister au profit du tiers acquéreur.

Aussi propose-t-on, dans une seconde opinion, d'admettre à la fois la faculté de purger pour le tiers acquéreur et la faculté de surenchérir pour les créanciers chirographaires. Mais le silence du Code de commerce semble bien devoir faire refuser au tiers acquéreur une faculté aussi exorbitante que le droit de purge. On objecte, il est vrai, que la loi du 10 juillet 1885 permet au tiers acquéreur de purger, à l'encontre des créanciers hypothécaires ; mais, nous l'avons déjà dit, cette loi relativement récente ne peut pas servir à interpréter et à compléter le Code de commerce qui date de 1807.

Nous concluons donc que l'acquéreur d'un navire ne peut pas recourir aux formalités de la purge à l'égard des créanciers chirographaires ; il peut, sans doute, leur offrir le paiement de son prix, mais les créanciers sont libres de ne pas l'accepter et de faire procéder purement et simplement à la saisie et à la vente du navire, sans

qu'ils contractent une obligation quelconque à raison de cette réquisition de mise aux enchères.

Le tiers acquéreur d'un navire qui a reçu, de la part des créanciers chirographaires de son vendeur, sommation de payer ou de délaisser doit donc choisir entre ces trois partis : payer la dette, délaisser le navire, ou, enfin, se laisser exproprier.

S'il paie la dette, il sera subrogé aux créanciers désintéressés, et pourra ainsi recourir contre son vendeur pour l'excédent de ce qu'il a payé sur le prix d'acquisition.

S'il délaisse le navire ou s'il se laisse exproprier, la vente aux enchères s'opérera, soit sur un curateur spécialement désigné dans le premier cas, soit sur l'acquéreur lui-même dans le second cas, et le prix provenant de la vente sera distribué entre les créanciers chirographaires, proportionnellement au droit de chacun d'eux (art. 2093 C. civ.).

Nous venons ainsi de donner un rapide aperçu sur le droit de suite qui appartient aux créanciers chirographaires du propriétaire d'un navire ; ce bref examen nous a paru nécessaire, car nous faisons l'étude du privilège du vendeur ; or, nous le verrons plus loin, le droit de suite n'appartient pas seulement aux créanciers chirographaires ; il appartient aussi aux créanciers privilégiés et, par suite, au vendeur du navire; il était donc utile d'indiquer en quoi consiste ce droit de suite, comment il s'exerce et comment il s'éteint.

Nous allons maintenant dire un mot de la seconde particularité que présente le navire au point de vue juridique, c'est-à-dire de l'hypothèque maritime.

CHAPITRE II

NOTIONS SUR L'HYPOTHÈQUE MARITIME

§ 1. — *Raison d'être de l'hypothèque maritime.*

En général, tous les biens peuvent être hypothéqués ou donnés en gage. Jusqu'à la loi du 10 décembre 1874, il n'en était pas ainsi des bâtiments de mer. Une raison de droit rendait impossible l'hypothèque des navires, une raison de fait empêchait de les donner en gage. Les immeubles seuls sont susceptibles d'hypothèques dans notre droit moderne (art. 2118 C. civ.), et les navires sont rangés parmi les meubles (art. 190-1° C. co.). En droit, rien ne s'opposait sans doute à la constitution en gage des navires. Mais comment le propriétaire d'un navire aurait-il pu recourir à ce moyen de crédit réel ? Le gage n'a d'effet à l'égard des tiers que par la mise en possession du créancier gagiste (art. 2076 C. civ. et art. 92 C. co.). Celui qui a besoin d'argent pour pourvoir son navire de tout ce qui est nécessaire au voyage qu'il veut entreprendre, ne peut pas le condamner à l'immobilité en en transmettant la possession à son créancier.

Notre législation présentait donc sur le crédit mis à la disposition des armateurs une véritable lacune que la loi du 10 décembre 1874 est venue combler, en introduisant l'hypothèque sur les navires ou hypothèque maritime. Cette loi a été elle-même modifiée et remplacée par la loi du 10 juillet 1885 qui régit actuellement cette importante matière.

§ 2. — *Comment l'hypothèque maritime prend naissance et comment elle se conserve ; son inscription*

I. — Les navires peuvent donc de nos jours être hypothéqués ; c'est là une particularité remarquable et une exception au principe que les immeubles seuls sont susceptibles d'hypothèque. L'hypothèque maritime ne peut résulter que d'une convention (art. 1, loi de 1885), car, à la différence du Code civil, la loi spéciale ne reconnaît pas d'hypothèques maritimes judiciaires ou légales. Elle est aussi, comme l'hypothèque immobilière, soumise à des formalités de publicité sans lesquelles elle ne produit pas ses effets à l'égard des tiers ; mais les règles sur la publicité des deux espèces d'hypothèques ne sont pas les mêmes.

II. — Les hypothèques immobilières sont rendues publiques au moyen d'une inscription prise au bureau de la conservation des hypothèques dans l'arrondissement duquel l'immeuble est situé. C'est également par une inscription que se conserve l'hypothèque maritime, mais cette inscription doit être faite par le receveur principal du bureau des douanes dans la circonscription duquel le navire est en construction, ou du bureau dans lequel le navire est immatriculé, s'il est déjà pourvu d'un acte de francisation (art. 6, loi de 1885).

Cette inscription peut être prise à partir de la constitution de l'hypothèque et, en principe général, elle continue à pouvoir l'être tant que l'hypothèque subsiste. La loi spéciale, en effet, n'indiquant aucune cause mettant obstacle à la prise des inscriptions, il faut appliquer ici

les règles générales du Code civil et du Code de commerce. En conséquence, la faillite ou la liquidation judiciaire du propriétaire, ou l'acceptation de sa succession sous bénéfice d'inventaire est un obstacle à la prise d'inscription d'hypothèques maritimes (art. 2146 C. civ. et 448-1° C. co.). Les inscriptions prises même avant le jugement déclaratif de faillite peuvent être annulées dans les conditions prévues par l'art. 448-2° C. co. Il s'agit là, en effet, des règles de la faillite et de la liquidation judiciaire. De même, il n'est pas douteux qu'en cas d'aliénation du navire, l'hypothèque ne puisse plus être utilement inscrite pour la conservation du droit de suite. Mais, dans ce cas, à partir de quel moment, l'inscription ne peut-elle plus être utilement prise? La loi spéciale ne s'expliquant pas sur ce point, il paraît logique de reconnaître aux créanciers de l'aliénateur le droit de s'inscrire, non pas seulement jusqu'au jour de l'aliénation, mais jusqu'à celui où le droit du nouvel acquéreur devient opposable aux tiers, c'est-à-dire jusqu'au jour de la mutation en douane.

L'inscription de l'hypothèque maritime, une fois prise, ne conserve pas indéfiniment son effet. Elle est soumise, comme l'hypothèque immobilière, à l'obligation d'être renouvelée tous les dix ans (art. 11, loi de 1885).

L'hypothèque maritime confère au créancier dûment inscrit un droit de préférence; il passe sur le prix du navire avant les créanciers chirographaires, mais il ne vient qu'après les créanciers privilégiés (art. 191, dernier alinéa C. co., ajouté par la loi du 10 décembre 1874 et reproduit par l'art. 34 de la loi du 10 juillet 1885).

Le créancier hypothécaire a, enfin, un droit de suite sur le navire, et ce droit de suite est moins fragile que celui qui appartient aux simples créanciers chirographaires. Le droit de ceux-ci, en effet, est perdu lorsque le navire a fait un voyage en mer sous le nom et aux risques du nouvel acquéreur et sans opposition de la part des créanciers du vendeur. Il n'en est pas de même du droit de suite des créanciers hypothécaires ; il dure, en principe, aussi longtemps que l'hypothèque elle-même, et ne prend fin que par les causes qui entraînent l'extinction du droit de suite en matière d'hypothèque immobilière. Il en résulte, qu'en cas de vente volontaire, la purge seule peut éteindre le droit de suite des créanciers hypothécaires.

Après avoir ainsi indiqué les principes essentiels qui régissent l'hypothèque maritime, nous allons aborder l'étude proprement dite du privilège accordé au vendeur de navire par l'art. 191-8° C. co. que nous avons déjà transcrit.

CHAPITRE III

DU PRIVILÈGE ACCORDÉ AU VENDEUR DU NAVIRE PAR L'ART. 191-8° C. CO.

Tous les créanciers qui ont un privilège sur les bâtiments de mer jouissent de droit de suite ; ce droit, en effet, est reconnu unanimement aux simples créanciers chirographaires ; il doit, *a fortiori*, appartenir aux créanciers privilégiés, puisque, aux termes de l'art. 190 C. co., les navires « *sont affectés aux dettes du vendeur, et* « *spécialement à celles que la loi déclare privilégiées.* »

Le vendeur de navire bénéficie donc d'un droit de préférence et d'un droit de suite ; mais nous ne parlerons que du premier de ces droits, car, étudiant les sûretés spéciales que la loi accorde au vendeur, nous n'avons plus à nous occuper d'un droit qui appartient à tous les créanciers, et dont à dessein nous avons déjà indiqué les règles essentielles.

§ 1. — *Fondement de ce privilège ; comment il prend naissance.*

I. — En accordant un privilège au vendeur de navire, la loi commerciale applique les principes du droit commun contenus dans l'art. 2102-4° C. civ. C'est le vendeur qui a mis le bien dans le patrimoine du débiteur, et il est censé ne l'avoir fait que déduction faite d'un droit réel qui lui servira à obtenir le paiement de son prix. De plus, et en dehors de cette convention tacite et présumée,

l'équité exige que le navire ne devienne pas le gage commun des autres créanciers de l'acheteur, avant que le vendeur, grâce auquel ce bien est devenu la propriété de cet acheteur, ait reçu le paiement du prix de vente ou une satisfaction équivalente. Le fondement du privilège reconnu au vendeur de navire est donc celui qui sert de base de privilège que l'art. 2102-4° accorde à tout vendeur d'effets mobiliers.

II. — Nous savons que le privilège du vendeur suppose nécessairement une vente valable, c'est-à-dire une convention où le vendeur et l'acheteur sont tombés d'accord sur la chose et sur le prix. Cette condition est naturellement indispensable pour que le privilège du vendeur de navire prenne naissance, le privilège du vendeur, le bon sens le dit, ne pouvant résulter que d'une vente ; mais, de plus, cette vente est soumise à deux formalités qui doivent être signalées.

La vente d'un navire doit tout d'abord être constatée par écrit ; l'art. 195 – 1° C. co., en effet, s'exprime ainsi : « *La vente volontaire d'un navire doit être « faite par écrit, et peut avoir lieu par acte public, ou « par acte sous signature privée.* » Si on raproche cet article de l'art. 109 C. co. relatif aux modes de preuve en matière de ventes commerciales, on voit qu'il apporte une grave dérogation aux principes généraux dans le cas où la vente du navire constitue un acte de commerce. Comment donc peut-on expliquer cette dérogation ?

On le fait souvent en mettant en avant cette considération que le navire est un objet de grande valeur, et qu'il importe dès lors d'éviter que le juge appelé à trancher une question de propriété du navire soit exposé à rendre sa

sentence en n'ayant pour s'éclairer que des preuves peu solides, telles que la preuve testimoniale.

Cette raison n'est pas décisive, car des choses d'une valeur égale ou même supérieure à celle d'un navire peuvent faire l'objet d'une vente commerciale, et l'existence de cette vente pourra être établie par tous les modes de preuve indiqués dans l'art. 109 C. co. Comme le dit fort bien M. Vermond, « ce qu'il faut dire en réalité, c'est que, « si la vente d'un navire pouvait être prouvée autrement « que par un écrit, on s'exposerait à des procès intermi- « nables au sujet des navires, à raison des lenteurs qu'en- « traîne l'administration de la preuve testimoniale. Il « résulterait de là que, pendant un temps considérable, « tant que le débat sur la propriété du navire ne serait « pas tranché, le navire resterait sans emploi. L'intérêt « supérieur du commerce maritime commandait de « réduire, autant qu'il était possible, le temps pendant « lequel le navire serait inactif : en exigeant un écrit « constatant la vente, le législateur a pensé avec raison « qu'il diminuerait beaucoup la durée des procès » (1).

En exigeant la rédaction d'un acte écrit, le Code de commerce n'a donc pas fait de la vente des navires un contrat solennel ; cette vente, comme toute autre vente, est un contrat consensuel formé par le seul accord des volontés sans qu'aucune forme soit nécessaire, mais qui ne pourra être prouvée que par les moyens indiqués dans l'art. 195 C. co.

Quoi qu'il en soit, d'ailleurs, nous avons un texte qui subordonne formellement l'exercice du privilège du ven-

(1) Vermond, n° 22.

deur de navire à la rédaction d'un écrit constatant la vente, puisque ce texte exige une seconde condition qui suppose nécessairement la première.

Aux termes de l'art. 192-6° C. co., en effet, le privilège du vendeur ne peut s'exercer que *si la vente du navire a été constatée par un acte ayant date certaine*. Il résulte donc de ce texte : 1° que la vente du navire doit être constatée par un écrit ; 2° que cet écrit doit avoir date certaine. Nous avons vu comment on pouvait expliquer la première de ces formalités exigées par la loi ; quelle explication doit-on donner de la seconde ?

En règle générale, la date certaine est exigée pour éviter une antidate. Or, il ne peut être question ici d'éviter une antidate ; le vendeur aurait, au contraire, intérêt à postdater la vente, pour qu'elle fût considérée comme postérieure au voyage qui, nous le verrons, entraîne l'extinction du privilège : la nécessité d'une date certaine ne peut servir à éviter les postdates. Comme le disent MM. Lyon-Caen et Renault, « le législateur a sans doute « voulu que la vente, en vertu de laquelle le vendeur pré- « tend exercer son privilège, eût date certaine avant la « saisie. Il importe qu'un saisi ne puisse pas, d'accord « avec un compère, passer un acte qui donnerait à ce « dernier la qualité de vendeur et lui permettrait d'exercer « un privilège au préjudice des autres créanciers » (1).

Le privilège du vendeur de navire ne peut donc résulter que d'une vente constatée par un acte écrit ayant date certaine. Est-il de plus soumis à une formalité de publicité pour devenir opposable aux tiers ?

(1) Lyon-Caen et Renault, VI, n° 1698.

Nous avons vu que la loi du 10 juillet 1885 soumet la conservation de l'hypothèque maritime à la nécessité d'une inscription prise par le créancier sur un registre spécial tenu par le receveur principal du bureau des douanes dans la circonscription duquel le navire est en construction, ou du bureau dans lequel le navire est immatriculé s'il est déjà pourvu d'un acte de francisation (art. 6). Mais le législateur n'a soumis les privilèges sur les navires à aucune formalité de publicité analogue et leur a appliqué ce principe du Code civil : les privilèges mobiliers se conservent indépendamment de toute inscription. Doit-on regretter cette absence de publicité donnée aux privilèges maritimes? Nous pensons qu'on doit le faire, car si cette publicité est impossible pour la plupart des privilèges sur les navires, elle est possible et même facile pour certains d'eux et notamment pour celui dont nous faisons l'étude : le vendeur d'un navire aurait pu sans inconvénient être soumis à l'obligation de prendre l'inscription exigée pour la conservation de l'hypothèque maritime par l'art. 6 de la loi du 10 juillet 1885, pour que son privilège devienne opposable aux tiers ; cette publicité aurait été très utile pour permettre d'apprécier aussi exactement que possible le crédit à donner au propriétaire du navire.

Quoi qu'il en soit, le texte de la loi de 1885 ne peut pas être étendu au vendeur de navire, et il est certain que le privilège de ce créancier n'est soumis, pour son efficacité à l'égard des tiers, à aucune condition de publicité : il suffit que la vente ait été constatée par un acte écrit ayant date certaine, pour que le vendeur puisse s'en prévaloir à l'encontre des autres créanciers de l'acheteur.

III. — Une difficulté semble naître du texte de l'art. 191-8°. Cet article, nous l'avons vu, met sur la même ligne les sommes dues aux vendeurs, fournisseurs et ouvriers employés à la construction, *si le navire n'a point encore fait de voyage*. Il résulte assurément de cette disposition que les fournisseurs et ouvriers employés à la construction n'ont plus de privilège lorsque le navire a fait un voyage. Mais faut-il dire aussi que le vendeur n'a un privilège qu'autant que la vente a précédé tout voyage du navire, de sorte que seule la vente d'un navire neuf donnerait naissance au privilège que nous étudions ? On pourrait la soutenir en s'attachant au texte littéral de l'art. 191-8°. Cela n'est cependant pas admissible, car on ne peut pas expliquer pourquoi le privilège serait refusé au vendeur d'un navire qui a déjà accompli un voyage. Le privilège du vendeur de navire, en effet, trouve son fondement dans cette considération que c'est le vendeur qui a mis ce bien dans le patrimoine du débiteur, et qu'il doit, par suite, être payé avant les autres créanciers sur le prix provenant de sa réalisation; or, que le navire soit neuf ou non au moment de la vente, le vendeur l'a toujours fait entrer dans le patrimoine de l'acheteur, et mérite ainsi la même faveur dans les deux cas. Nous concluons donc que toute vente constatée par un acte écrit ayant date certaine donne naissance au privilège du vendeur, sans qu'il y ait lieu de distinguer si le navire qui fait l'objet du contrat a ou non déjà effectué un voyage.

§ 2. — *Comment s'exerce le privilège*

Tout privilège porte sur la chose même qui en est grevée, mais, comme il tend, en définitive, à procurer au

créancier le paiement d'une somme d'argent, celui-ci doit saisir le bien affecté à son privilège et le faire vendre pour être payé sur le prix provenant de sa réalisation. Le vendeur de navire qui veut exercer son privilège doit donc procéder à la saisie du navire. C'est là une application pure et simple du principe que nous venons de rappeler ; mais la saisie des navires offre certaines particularités qu'il est intéressant de signaler. Le vendeur peut saisir le navire, non seulement entre les mains de son débiteur, mais aussi entre les mains d'un tiers acquéreur ; c'est une dérogation à la règle que le privilège du vendeur d'effets mobiliers s'éteint par la dépossession de l'acheteur ; cette dérogation, nous le savons, est une conséquence du droit de suite qui appartient à tout créancier privilégié et même chirographaire du propriétaire d'un navire ; aussi n'insistons-nous pas sur cette première particularité que présente la saisie des navires. De même, nous passons sous silence les restrictions apportées à ce droit de saisie, et nous nous bornons à indiquer brièvement la procédure que doit suivre le vendeur pour exercer son privilège.

I. — La saisie doit être précédée d'un commandement et ne peut avoir lieu que vingt-quatre heures après ce commandement (art. 198 C. co.). C'est là une application du droit commun en matière de saisie mobilière (art. 583 Pr. civ.) ; de même, ce commandement ne peut être fait qu'en vertu d'un titre exécutoire, c'est-à-dire d'un acte notarié ou d'un jugement de condamnation. Mais si nous nous demandons à quelle personne doit être fait le commandement, nous rencontrons une première particularité propre à la saisie des bâtiments de mer.

Aux termes du droit commun, en effet, le commandement doit être fait à la personne ou au domicile du débiteur lui-même (art. 583 Pr. civ.); or, le Code de commerce a adopté sur ce point un système nouveau, car l'art. 199 s'exprime de la façon suivante : « *Le commandement « devra être adressé à la personne du propriétaire ou à « son domicile, s'il s'agit d'une action générale à exer- « cer contre lui. — Le commandement pourra être fait « au capitaine du navire si la créance est du nombre « de celles qui sont susceptibles de privilège sur le navire « aux termes de l'art. 191.* » En conséquence, le vendeur qui veut exercer son privilège peut adresser le commandement ou à l'acheteur lui-même, ou au capitaine du navire : il a un droit d'option. Au contraire, les créanciers chirographaires et même les créanciers hypothécaires doivent faire le commandement à la personne ou au domicile du propriétaire, sans pouvoir l'adresser au capitaine du navire.

MM. Lyon-Caen et Renault expliquent de la façon suivante cette distinction établie entre les créanciers privilégiés d'une part, et les créanciers hypothécaires d'autre part : « Quand la créance est du nombre de celles aux- « quelles l'art. 191 attache des privilèges, le capitaine « connaît les circonstances dans lesquelles elle a pris « naissance et son montant ; nul n'est donc plus à même « que lui de soulever des contestations s'il y a lieu. Il n'y « a rien de pareil dans le cas opposé (1). » Cette explication n'est peut-être pas très satisfaisante, mais il semble difficile d'en donner une meilleure. Quoi qu'il en soit,

(1) Lyon-Caen et Renault, VI, n° 1748.

l'art 199 C. co. est formel, et il est certain que le vendeur peut adresser le commandement, à son choix, au propriétaire lui-même ou au capitaine du navire. Toutefois, on reconnaît généralement que, bien qu'il s'agisse d'une créance privilégiée, le commandement doit être fait au propriétaire s'il demeure sur les lieux, car le capitaine ne représente ce propriétaire que hors du lieu de a demeure de celui-ci.

II. — Après l'expiration du délai de vingt-quatre heures qui suit le commandement, le vendeur qui n'a pas reçu satisfaction peut faire procéder à la saisie. L'huissier qui fait cette saisie doit, conformément aux principes du droit commun, en dresser le procès-verbal (art. 200 C. co.), et on peut signaler, relativement à ce procès-verbal, deux différences entre la saisie d'un navire et la saisie-exécution ordinaire : 1° le procès-verbal ne contient pas, comme en matière de saisie-exécution (art. 586 Pr. civ.), itératif commandement, et cela tient à ce que la saisie d'un navire ne se pratique pas dans la demeure du saisi ; — 2° le procès-verbal de saisie ne contient pas l'indication du jour de la vente, comme en matière de saisie-exécution (art. 595 Pr. civ.), car la fixation de ce jour appartient, comme en matière immobilière, au tribunal lui-même.

Quand le procès-verbal de la saisie a été dressé, il doit être signifié au propriétaire du navire : c'est une application des principes généraux de la procédure (art. 601 et 602 Pr. civ.). Mais la loi du 10 juillet 1885 soumet, de plus, la saisie des navires à trois formalités empruntées aux règles qui régissent les saisies immobilières, alors que, le navire constituant un meuble, la saisie dont il est

l'objet devrait obéir aux règles des saisies-exécutions. Nous nous bornons à énumérer ces formalités, car leur étude demanderait de longs développements ; ce sont : 1° l'assignation faite au propriétaire du navire devant le tribunal civil du lieu de la saisie qui ordonnera la vente de ce navire, en indiquant, en même temps, la mise à prix et les conditions de la vente (art. 23, 25 et 26, loi de 1885) ; 2° la transcription du procès-verbal de saisie au bureau du receveur principal des douanes ; 3° la dénonciation de la saisie aux créanciers inscrits (art. 24, loi de 1885).

Supposons, maintenant, que le navire ait été vendu aux enchères et adjugé au plus offrant. Comment le vendeur se fera-t-il payer ce qui lui est dû sur le prix moyennant lequel l'adjudication a été faite ? Il est certain qu'il sera préféré aux créanciers chirographaires et même aux créanciers hypothécaires de l'acheteur ; mais il trouvera aussi en face de lui des créanciers privilégiés, car nombreuses sont les créances énumérées par l'art. 191 C. co. ; eh bien, dans le concours qui s'établit entre les différents créanciers ayant un privilège sur le navire, quelle situation est réservée au vendeur de ce navire ? Nous sommes ainsi conduit à étudier le rang attribué au privilège de ce créancier.

§ 3. — *Du rang attribué au privilège du vendeur de navire*

I. — Supposons, tout d'abord, que le concours s'établit seulement entre des créanciers ayant un privilège sur le navire en vertu de l'art. 191 C. co. Aucune difficulté ne se présente dans cette hypothèse, car l'art. 191 classe ces privilèges en même temps qu'il les énumère : « *Sont*

« *privilégiées, et dans l'ordre où elles sont rangées les* « *dettes ci-après désignées.....* » (art. 191, 1er al.). Il est donc certain que le privilège du vendeur occupe le huitième rang.

Mais chacun des numéros de l'art. 191 contient l'énumération de plusieurs créances privilégiées ; comment peut-on alors déterminer l'ordre de préférence qui doit être fixé entre elles? La règle est encore posée par l'art. 191 lui-même : « ...*Les créanciers compris dans* « *chacun des numéros du présent article viendront en* « *concurrence, et au marc le franc, en cas d'insuffi-* « *sance du prix...* » (art. 191, avant-dernier alinéa). Tel est le principe, mais il souffre deux exceptions :

La première, qui ne nous intéresse pas, résulte de l'art. 323 C. co. ainsi conçu : « *Les emprunts faits pour* « *le dernier voyage du navire sont remboursés par* « *préférence aux sommes prêtées pour un précédent* « *voyage, quand même il serait déclaré qu'elles sont* « *laissées par continuation ou renouvellement. —* « *Les sommes empruntées pendant le voyage sont* « *préférées à celles qui auraient été empruntées avant* « *le départ du navire, et s'il y a plusieurs emprunts* « *faits pendant le même voyage, le dernier emprunt* « *sera toujours préféré à celui qui l'aura précédé.* »

La seconde exception, au contraire, s'applique précisément au privilège du vendeur. Ce créancier est mentionné dans le même numéro (8°) de l'art. 191 avec les fournisseurs et ouvriers employés à la construction du navire ; il devrait donc être payé en concurrence avec eux. Mais une raison d'équité s'oppose ici à l'application de la règle posée par l'art. 191, avant-dernier alinéa ; les

fournisseurs et les ouvriers employés à la construction du navire sont les créanciers du vendeur, et il serait injuste de les voir concourir avec leur propre débiteur ; aussi, doit-on décider qu'ils seront payés avant celui-ci. On peut donc dire que, parmi les différents privilèges établis par le législateur sur les bâtiments de mer, le privilège du vendeur occupe, en réalité, le neuvième rang.

Nous venons ainsi de voir la situation réservée au vendeur qui se trouve en concours avec d'autres créanciers privilégiés en vertu de l'art. 191 C. co. Mais l'énumération de cet article n'est pas limitative ; les navires peuvent être grevés de privilèges qu'il ne mentionne pas, mais qui doivent être reconnus, soit en vertu des principes du droit commun, soit en vertu de textes spéciaux que le Code de commerce n'a pas reproduits.

11. — Tout d'abord les privilèges généraux de l'art. 2101 C. civ. doivent sans aucun doute être admis sur les navires. Ils portent sur tous les meubles du débiteur et subsidiairement sur ses immeubles ; or, les navires sont des meubles (art. 190 C. co.), et aucune dérogation ne les exclut des biens grevés de ces privilèges généraux.

Il y a, de plus, quelques privilèges spéciaux sur les navires non énumérés par l'art. 191 C. co. Les frais de sauvetage sont privilégiés ; il existe, en effet, des textes anciens et non abrogés consacrant ce privilège ; ce sont l'Ordonnance de 1681 (livre IV, titre IX, art. 25 et 26), la Déclaration du 10 janvier 1770, et la loi des 9-13 août 1791 (art. 5 et 6) ; en outre, il y a là une application toute naturelle de l'art. 2102-3° C. civ. qui déclare privilégiés « *les frais faits pour la conservation de la chose.* »

Le privilège du créancier gagiste créé par l'art. 2102-2° C. civ. s'applique également aux navires. Pour les bâtiments qui n'ont pas un tonnage de vingt chevaux au moins, la question est toute simple, car ils ne peuvent pas être hypothéqués (art. 36, loi du 10 juillet 1885). Quant aux navires de vingt tonneaux au moins, ils sont susceptibles d'hypothèque, mais ils peuvent néanmoins être constitués en gage ; aux termes de l'art. 2072 C. civ., en effet, le gage s'applique à tous les objets mobiliers, et les navires n'ont pas cessé d'être classés au nombre des meubles. Il y a là assurément une singularité au point de vue de notre législation qui, ordinairement, ne reconnaît pas qu'un même bien puisse, selon la volonté des parties, être hypothéqué ou donné en gage. Le gage n'a pas, d'ailleurs, une grande importance pratique pour les navires, car la mise en possession du créancier gagiste les condamnerait à une immobilité fort préjudiciable pour l'armateur. Mais, en théorie, rien ne s'oppose à la constitution en gage d'un navire, et, par suite, à ce que ce navire soit grevé du privilège de l'art. 2102-2° C. civ.

Nous verrons enfin que le privilège de l'art. 2102-4° C. civ. peut être invoqué par le vendeur, lorsque le privilège de l'art. 191-8° C. co. est perdu, à raison de ce que le navire a fait un voyage postérieurement à la vente.

En dehors des privilèges énumérés par l'art. 191 C. co. un navire peut donc être grevé des privilèges généraux de l'art. 2101 et des privilèges spéciaux de l'art. 2102-2°-3° et 4° C. civ. Mais, si le Code de commerce a classé avec précision les privilèges établis par l'art. 191, il n'y a aucune règle écrite dans la loi quant au rang des privilèges généraux de l'art. 2101, du privilège

du créancier gagiste, et de celui du créancier pour frais de sauvetage. Aussi, devons-nous rechercher quel est le rang qui doit être attribué à chacun des créanciers privilégiés dans le cas où le concours s'établit entre tous ces différents privilèges.

Nous avons vu, en étudiant le classement des privilèges mobiliers que le rang attribué à chacun d'eux doit être déterminé par le degré de faveur que lui reconnaît le législateur : *Privilegia ex causâ œstimantur*, et nous avons dit que ce degré de faveur ne peut pas résulter du seul fait de la généralité ou de la spécialité du privilège, mais qu'il doit être apprécié en recherchant le fondement qui sert de base à chacune des créances garanties par cette sûreté spéciale. Si nous appliquons ici cette méthode, elle nous conduit aux résultats suivants.

En déclarant privilégiées les différentes créances énumérées par l'art. 191 C. co., le législateur a voulu sans aucun doute les favoriser d'une façon toute particulière, et il est conforme à l'esprit de la loi de faire passer les privilèges que cet article consacre avant tous autres privilèges du droit commun. Dans le cas qui nous occupe, la première place appartient donc aux privilèges de l'art. 191 C. co., dans l'ordre où ils sont énumérés, puisque le législateur a eu soin de les classer lui-même en les créant. Ce premier point résolu, il reste à déterminer l'ordre de préférence entre les créanciers privilégiés généraux, le créancier gagiste, le créancier pour frais de sauvetage et le vendeur qui, déchu du privilège de l'art, 191-8° C. co., peut encore invoquer celui de l'art. 2102-4° C. civ. Nous retrouvons donc exactement la question du classement des différents privilèges mobiliers du Code civil en

concours entre eux et nous ne pouvons que lui donner la solution déjà indiquée (1). En conséquence, nous classons dans l'ordre suivant les différents privilèges qui peuvent exister sur le navire :

1° Privilèges de l'art. 191 C. co. (au premier rang de ces privilèges figure celui des frais de justice) ;

2° Privilège du créancier gagiste dans les cas infiniment rares où il aura pris naissance par suite de la mise en possession du créancier gagiste ;

3° Privilège du créancier pour frais de sauvetage (c'est le privilège de l'art. 2102-3° C. civ.) ;

4° Privilèges généraux de l'art. 2101 C. civ. autres que celui des frais de justice ;

5° Privilège du vendeur dans le cas où celui-ci, ayant perdu le privilège spécial de l'art. 191-8° C. co., ne peut plus invoquer que le privilège du droit commun, c'est-à-dire le privilège que l'art. 2102-4° accorde à tout vendeur d'effets mobiliers.

§ 4. — *Causes d'extinction du privilège du vendeur de navire*

I. — Le privilège du vendeur de navire est une sûreté réelle accessoire destinée à garantir le paiement de sa créance ; par conséquent, il s'éteint par suite de l'extinction de cette créance elle-même, c'est-à-dire par suite d'un paiement intégral du prix de vente : il n'y a aucune difficulté sur ce point. De même, il est naturel que ce privilège du vendeur disparaisse quand celui-ci ne peut plus saisir et faire vendre le navire, car on ne peut prétendre

(1) Voir *supra*, p. 119.

être payé par préférence à d'autres créanciers, qu'autant qu'on peut se faire payer sur le prix du navire. Ce privilège ne peut donc pas survivre au droit de suite qui appartient sur le navire à tous les créanciers, même aux créanciers chirographaires, et qui, nous le savons, s'éteint lorsque, après la vente, le navire a fait un voyage en mer sous le nom et aux risques du nouvel acquéreur. Mais le privilège du vendeur qui ne peut pas survivre au droit de suite, ne peut-il pas, au contraire, disparaître avant celui-ci ? N'est-il pas soumis à une cause spéciale d'extinction ? C'est là une question discutée et au sujet de laquelle plusieurs opinions se trouvent en présence.

D'après l'une, il n'y aurait aucune cause d'extinction spéciale au privilège du vendeur de navire. En parlant du cas où le navire n'a point encore fait de voyage, l'art. 191-8° C. co. ne vise que les fournisseurs et les ouvriers employés à la construction. Quant au vendeur, il conserve son privilège, que le navire ait ou n'ait pas navigué depuis la vente ; il est exposé seulement, comme tous les créanciers privilégiés, à perdre son droit de suite, quand le navire, ayant été vendu par l'acheteur, a fait un voyage en mer sous le nom et aux risques du nouvel acquéreur (art. 193 et 194 C. co.).

Mais, il n'est pas possible, en présence du texte formel de l'art. 191-8° C. co., de soutenir que le privilège du vendeur subsiste lorsque le navire a fait un voyage postérieurement à la vente, car il est arbitraire de dire que les mots *si le navire n'a point encore fait de voyage* visent, non pas le vendeur, mais les fournisseurs et les ouvriers employés à la construction ; il est certain, au contraire,

que ces mots s'appliquent à toutes les créances énumérées par l'art. 191-8° C. co.

Le privilège du vendeur s'éteint donc à la suite d'un voyage fait par le navire. Mais tout voyage produit-il ce résultat ou, au contraire, doit-il réunir certaines conditions déterminées ?

On pourrait être tenté d'appliquer ici les art. 193 et 194 C. co. ; le premier de ces articles, nous le savons, décide que les privilèges qui grèvent le navire sont éteints, lorsque ce navire a fait un voyage en mer sous le nom et aux risques du nouvel acquéreur, et le second explique ce qu'il faut entendre par cette expression de « *voyage en mer* ». Le vendeur conserverait donc son privilège tant que le navire n'aurait pas effectué un voyage sous le nom et aux risques de l'acheteur.

Mais les dispositions des art. 193 et 194 C. co. concernent le droit de suite qui appartient à tout créancier du vendeur, et elles sont étrangères au droit de préférence qui seul est ici en question. L'art. 191-8° C. co. déclare privilégiée la créance du vendeur « si le navire n'a point « encore fait de voyage », et il néglige d'expliquer ce qu'il faut entendre par voyage ; on doit donc prendre ce mot dans son sens littéral et conclure que tout voyage, quelles qu'en soient la durée et les conditions, amènent l'extinction du droit de préférence du vendeur. Cette solution rigoureuse trouve sa justification dans les deux considérations suivantes :

Tout d'abord, il est naturel que le droit de suite s'éteigne moins facilement que le droit de préférence, car, pour les navires, il n'a rien d'exceptionnel, puisqu'il appartient à tous les créanciers, mêmes aux simples créanciers chiro-

graphaires ; le droit de préférence, au contraire, est l'apanage d'un certain nombre de créanciers limitativement énumérés par l'art. 191 C. co.

En second lieu, la vente d'un navire ne devient opposable aux tiers et, par suite, aux créanciers du vendeur, que par la formalité de la mutation en douane, tandis qu'elle est parfaite entre le vendeur et l'acheteur, indépendamment de cette formalité et par le seul effet de leur consentement réciproque sur la chose et sur le prix. On comprend donc très bien que le droit de suite des créanciers du vendeur ne puisse être perdu qu'autant que la vente leur est opposable, et c'est pour cela que le législateur exige que le voyage ait été fait sous le nom et aux risques de l'acquéreur, un voyage effectué dans ces conditions supposant nécessairement l'accomplissement de la formalité de la mutation en douane. Il est logique, au contraire, que le droit de préférence du vendeur puisse s'éteindre à la suite d'un voyage qui n'aura pas été précédé de la mutation en douane, puisque cette formalité n'a aucune influence sur la situation du vendeur vis-à-vis de son acheteur (1).

Cette doctrine est donc logique en même temps qu'elle est conforme au texte de l'art. 191-8° C. co. ; mais, nous l'avons dit, elle est rigoureuse pour le vendeur, et elle conduit, il faut le reconnaître, à un résultat assez singulier. « Déclarer, dit M. Vermond, que le vendeur doit néces-« sairement faire valoir son privilège avant que le navire « prenne la mer, c'est donner au vendeur un privilège « dont il ne pourra jamais se servir. Et, en effet, lorsque

(1) Civ. cass., 4 janvier 1886, D. 86. 1. 113. S. 86. 1. 65.

« le vendeur poursuivra l'acheteur en paiement du prix « avant le départ du navire, celui-ci, invoquant l'art. 1653 « C. civ., dira, avec raison, qu'il ne paiera que lorsqu'il « n'aura plus à craindre les chances d'éviction qui résul- « tent de l'existence possible d'un droit de suite appar- « tenant à des créanciers sur le navire ; il renverra donc « le paiement au moment où le navire aura accompli le « voyage en mer prévu par l'art. 194 C. co. Or, à ce « moment, le vendeur n'aura plus son privilège, si on « prétend qu'il s'est éteint dès que le navire a pris la « mer (1). »

Cette situation faite au vendeur du navire paraît évidemment bizarre, mais est-elle rigoureuse au point de devoir dire que le droit de préférence existe à son profit tant qu'il peut se prévaloir du droit de suite, c'est-à-dire tant que le navire n'a pas effectué un voyage en mer sous le nom et aux risques de l'acheteur ? Nous ne le croyons pas, car le vendeur a le moyen de se faire payer, alors même que le navire n'a pas encore été purgé du droit de suite qui peut appartenir à ses créanciers. « Sans doute, dit M. Ver- « mond, l'opinion dont l'adoption est commandée par le « texte rend moins bonne la situation du vendeur ; mais « on commet une exagération quand on prétend que le « vendeur ne pourra jamais invoquer son privilège utile- « ment ; et, en effet, la fin de l'art. 1653 C. civ. montre que, « même avant le départ du navire, le vendeur peut « exiger le paiement et, par conséquent, invoquer son « privilège, à la condition de fournir caution à l'acheteur

(1) Vermond, n° 40, p. 76 et 77.

« à raison de l'éviction qu'est susceptible de lui causer « dans l'avenir l'exercice du droit de suite (1). »

Le vendeur, s'il ne veut pas exiger son paiement immédiat en fournissant caution, peut aussi, lorsqu'il s'agit d'un navire de vingt tonneaux au moins, se faire constituer une hypothèque par l'acheteur. Remarquons que ce cas est loin d'être le seul où, d'après notre législation, un vendeur, malgré le privilège attaché, en principe, à la créance du prix de vente, a intérêt à se faire donner une garantie conventionnelle par l'acheteur. C'est ainsi que le vendeur d'une chose mobilière doit, pour éviter la déchéance de son privilège en cas de faillite ou de liquidation judiciaire de l'acheteur, obtenir de celui-ci la constitution en gage de la chose vendue. C'est ainsi notamment, que depuis la loi du 1er mars 1898, il est devenu de style dans les ventes de fonds de commerce que le vendeur stipule à son profit le nantissement du fonds vendu ; le privilège du créancier gagiste, en effet, n'est pas perdu en cas de faillite ou de liquidation judiciaire du débiteur, comme l'est le privilège du vendeur d'effets mobiliers en cas de faillite ou de liquidation judiciaire de l'acheteur.

La rigueur de la solution que nous proposons est enfin bien atténuée, car on admet généralement que le vendeur, ayant perdu le privilège que lui accorde l'art. 191-8° C. co., pourra invoquer celui de l'art. 2102-4° C. civ. (2). Ce privilège subsiste même après le voyage du navire ; il permet au vendeur, il est vrai, de se faire payer seulement après tous les créanciers ayant, soit un privilège

(1) Vermond, *op. cit.*

(2) Vermond, n° 40, p. 78 ; Lyon-Caen et Renault, VI, n° 1697 *bis*. — Cass., 4 janvier 1886, D. 86. 1. 113. S. 86. 1. 65.

fondé sur une cause maritime, soit un privilège général de l'art. 2101 C. civ., soit enfin un des privilèges de l'art. 2102 C. civ. qui peuvent exister sur le navire (privilège du créancier gagiste, privilège du créancier pour frais de sauvetage) ; mais il lui donne le droit de passer avant les créanciers chirographaires et même avant les créanciers hypothécaires de l'acheteur, lui assurant ainsi une situation encore assez bonne.

II. — Le privilège du vendeur, nous le savons, porte sur la chose vendue elle-même et, par suite, ne peut pas survivre à la destruction de cette chose. Le vendeur de navire est donc déchu de son privilège, lorsque ce navire vient à périr, sans qu'il puisse exercer son droit de préférence sur les débris qui peuvent être recueillis ; la question est toutefois discutée.

Le vendeur du navire peut-il, au contraire, et conformément au droit commun, voir son privilège reporté sur l'indemnité d'assurance qui est due à l'acheteur en cas de perte du bâtiment ? L'affirmative n'est pas douteuse, car l'art. 2 de la loi du 19 février 1889 reconnaît ce droit de la manière la plus large à tous les créanciers privilégiés et hypothécaires, sans faire de distinction entre les différents biens qui peuvent être grevés du privilège ou de l'hypothèque : « *Les indemnités dues par suite d'assurances « contre l'incendie, contre la grêle, contre la mortalité « des bestiaux ou les autres risques, sont attribuées, « sans qu'il y ait besoin de délégation expresse, aux « créanciers privilégiés ou hypothécaires suivant leur « rang* » (art. 2, loi du 19 février 1889). Bien plus, les travaux préparatoires montrent que le législateur de 1889 a pensé spécialement aux créanciers ayant un privilège

ou une hypothèque sur un navire. En effet, le rapporteur au Sénat, M. Labiche, expliquant les modifications apportées au texte primitif de l'art. 2 et la substitution des mots « les indemnités dues *par suite d'assurances* contre « l'incendie, contre la grêle, contre la mortalité des bes- « tiaux ou les autres risques » à ceux-ci : « les indemnités « dues *par les Compagnies d'assurances...*» s'exprimait ainsi dans la séance du 23 février 1888 (1) : « Nous avons « remarqué qu'il pouvait y avoir des assurances qui « n'étaient pas l'œuvre de Compagnies, des assureurs « qui n'étaient pas constitués en compagnie. *Cela a lieu « notamment pour les assurances maritimes.* » Le texte de la loi a été ainsi modifié pour montrer clairement qu'il s'applique même aux assurances qui n'ont pas été faites par des Compagnies et notamment aux assurances maritimes. Aussi, ne doit-on pas hésiter à décider que le vendeur de navire peut exercer son droit de préférence sur l'indemnité d'assurance payée à l'acheteur.

Le privilège du vendeur se trouve donc reporté sur l'indemnité d'assurance en vertu de la loi du 19 février 1889; mais, l'était-il également avant cette loi ? C'est là une question d'un intérêt rétrospectif, mais dont nous allons dire un mot.

Antérieurement à la loi du 19 février 1889, la question de savoir si les privilèges sur le navire pouvaient être exercés sur l'indemnité d'assurance due au propriétaire du bâtiment assuré, était vivement discutée. Certains auteurs se prononçaient pour l'affirmative, parce que, suivant eux, l'indemnité d'assurance représente le prix

(1) *Journal officiel*, 24 février 1888, Sénat, p. 188.

du navire, et que les privilèges s'exercent sur le prix de la chose grevée. Les autres décidaient, au contraire, que les privilèges auxquels le navire est affecté ne pouvaient pas être reportés sur l'indemnité d'assurance, car cette indemnité est, non pas le prix du navire, mais la contre-valeur des primes que l'assuré s'engageait à payer à l'assureur.

Cette seconde opinion, plus juridique que la première, triomphait avant la loi du 10 décembre 1874. Mais cette loi, qui créait l'hypothèque maritime, venait ajouter un nouvel élément à la question, car son art. 17 était ainsi conçu : « *Ils* (les droits des créanciers) *s'exercent* « *également, dans l'ordre des inscriptions, sur le* « *produit des assurances qui auraient été faites par* « *l'emprunteur sur le navire hypothéqué. Dans le cas* « *prévu par le présent article, l'inscription de l'hypo-* « *thèque vaut opposition au paiement de l'indemnité* « *d'assurance.* » Ne résultait-il pas de cette disposition que les créanciers privilégiés pouvaient, comme les créanciers hypothécaires, exercer leur droit de préférence sur l'indemnité d'assurance? Certains auteurs le pensaient; il n'est pas concevable, disaient-ils, que les créanciers hypothécaires aient plus de droits que les créanciers privilégiés; l'art. 17 de la loi de 1874 est donc applicable par *a fortiori* aux privilèges.

Nous croyons que cette doctrine était inexacte et que la loi de 1874 attribuait aux seuls créanciers hypothécaires le bénéfice de l'indemnité d'assurance payée au propriétaire du navire : « Cette loi, disent MM. Lyon-Caen et « Renault, avait pour objet exclusif l'hypothèque sur les « navires; elle ne s'était occupée (art. 29) des privilèges

« que pour prononcer la suppression du privilège pour « le prêt à la grosse antérieur au départ. On ne peut, en « matière de privilèges, étendre une disposition légale « par voie d'analogie. L'idée, d'après laquelle l'hypo- « thèque ne peut donner plus de droit que le privilège, « est sans doute exacte en matière immobilière ; le « privilège n'y est, en effet, qu'une hypothèque privi- « légiée. Elle n'est pas vraie en matière maritime ; les « privilèges ne sauraient être qualifiés d'hypothèques « maritimes privilégiées. Ces deux classes de droits sont « régies par des principes différents sous bien des « rapports. On peut même indiquer des points de vue « certains sous lesquels l'hypothèque maritime est plus « avantageuse que les privilèges. Ainsi, elle confère un « droit de suite qui ne s'éteint pas, comme le droit de « suite des créanciers privilégiés par l'effet d'une vente « volontaire suivie d'un voyage fait dans les conditions « déterminées par les art. 193 et 194 C. co. Les partisans « de l'opinion contraire ne pouvaient pas, du reste, « appliquer complètement aux privilèges l'art. 17 de la « loi de 1874. Cet article renfermait une disposition « d'après laquelle l'inscription de l'hypothèque valait de « plein droit opposition entre les mains des assureurs. Il « ne pouvait certainement y avoir rien de pareil pour les « privilèges par cela même qu'ils ne sont soumis ni à « l'inscription, ni à aucune autre formalité de publicité. « Si les créanciers privilégiés avaient eu un droit de « préférence sur l'indemnité d'assurance, ils auraient été « obligés, à la différence des créanciers hypothécaires,

« pour éviter le paiement entre les mains de l'assuré, de « former opposition entre les mains des assureurs (1). »

La loi du 10 juillet 1885, qui a expressément abrogé celle de 1874 (art. 39), n'a pas reproduit les dispositions de l'art. 17 de cette dernière loi. Ce silence prouvait sans aucun doute que les créanciers ayant une hypothèque maritime avaient perdu le droit de la faire valoir sur les indemnités d'assurance. Quant aux créanciers privilégiés, auxquels, nous venons de le dire, la loi de 1874 ne pouvait s'appliquer, on discutait toujours sur le point de savoir si leur droit de préférence devait être reporté sur cette indemnité. La négative, nous l'avons dit, n'était pas douteuse dans le silence du Code, et c'est la loi du 19 février 1889 relative à tous les créanciers privilégiés et hypothécaires qui, seule, a pu permettre aux créanciers ayant privilège sur un navire et, par suite, au vendeur de ce navire, d'exercer leur droit de préférence sur l'indemnité d'assurance.

III. — La faillite ou la liquidation judiciaire de l'acheteur a-t-elle une influence sur le sort du privilège du vendeur de navire? La négative n'est pas douteuse. Aux termes de l'art. 550, dernier alinéa, C. co., en effet, le privilège établi par l'art. 2102-4° C. civ., ne peut pas être exercé contre la faillite de l'acheteur; cet article prononce donc une déchéance, et sa disposition ne peut pas être étendue au privilège de vendeur de navire qui est établi, non par l'art. 2102-4° C. civ., mais par l'art. 191-8° C. co.

Cette solution est, en droit positif, très logique, mais il faut reconnaître qu'il est impossible de la justifier au

(1) Lyon-Caen et Renault, VI, n° 1712 *bis*, note 2-3.

point de vue législatif. Le privilège du vendeur de navire a le même fondement que le privilège de l'art. 2102-4° C. civ. et, par suite, ne mérite pas plus de faveur que celui-ci ; comme lui, il est occulte, car sa conservation n'est soumise à aucune formalité de publicité ; il est donc inexplicable que la faillite de l'acheteur entraîne la déchéance du privilège qui appartient, en vertu du droit commun, à tout vendeur d'effets mobiliers, et demeure sans influence sur le sort du privilège spécial accordé par la loi commerciale au vendeur de navire.

Nous venons ainsi d'indiquer brièvement les règles particulières relatives au privilège que l'art. 191-8° C. co. reconnaît au vendeur de navire. Remarquons, en terminant, que ce créancier jouit, en outre, des garanties appartenant, d'après le droit commun, à tout vendeur d'effets mobiliers. Il a donc : 1° un droit de rétention, si la vente a été faite sans terme (art. 1612 et 1613 C. civ.) ; 2° un droit de revendication, pourvu que la vente ait été faite sans terme, que le navire soit encore en la possession de l'acheteur, et que l'action soit exercée dans la huitaine de la livraison (art. 2102-4°, 2e al., C. civ.) ; 3° un droit de résolution (art. 1654 C. civ.). Sur ces points, la loi maritime n'a en rien dérogé à la loi civile.

CONCLUSION

Le privilège du vendeur d'effets mobiliers se justifie facilement au point de vue juridique et au point de vue de l'équité. Au point de vue juridique, en effet, on peut dire que le vendeur n'a consenti à transférer à l'acheteur la propriété de la chose vendue que déduction faite d'un droit réel à son profit, droit réel qui est destiné à lui assurer le paiement du prix de vente. Au point de vue de l'équité, il est juste que le vendeur, grâce auquel la chose vendue est entrée dans le patrimoine de l'acheteur, soit payé sur le prix de cette chose, par préférence aux autres créanciers de son débiteur. Aussi, le privilège établi par l'art. 2102-4° C. civ. a-t-il trouvé place dans un grand nombre de législations (1).

Mais ce privilège est loin d'avoir, dans notre droit, une grande portée pratique, et il est facile de montrer, même en omettant de parler des ventes au comptant qui sont de beaucoup les plus nombreuses et où il ne saurait être

(1) Belgique, L. 16 décembre, art. 20, n. 5.—Italie, *C. civ.*, art. 1513.— Monaco, *C. civ.*, art. 1939-4°. — Espagne, *C. civ.*, art. 1466. — Portugal, *C. civ.*, art. 882-3°, § 3. — Valais, *C. civ.*, art. 1858-4°. — Pays-Bas, *C. civ.*, art. 1185-3°, 1190-1192. — Japon, *C. civ.*, *Livre des garanties des créances*, art. 146, 156-158. — Mexico, *C. civ.*, art. 2080. — République Argentine, *C. civ.*, art. 3893-3896, 3923.

question de privilège, que le vendeur aura rarement l'occasion d'exercer efficacement la sûreté spéciale dont nous venons de faire l'étude.

On peut compter quatre causes qui enlèvent au privilège du vendeur d'effets mobiliers une grande partie de son utilité pratique. Deux d'entre elles sont une conséquence de la règle fondamentale posée par l'art. 2279 C. civ.: *En fait de meubles, la possession vaut titre.* En vertu de cette règle, en effet, celui qui a acquis un meuble de bonne foi ne peut pas être troublé dans sa possession; le vendeur ne peut donc exercer son privilège qu'autant que la chose vendue est encore en possession de l'acheteur; or, les biens mobiliers circulent promptement, et il arrivera le plus souvent que cette chose aura été revendue et livrée au nouvel acquéreur, lorsque le vendeur primitif voudra user de son privilège.

En second lieu, la règle : *En fait de meubles, la possession vaut titre* a pour effet de purger les meubles de tous droits réels antérieurs au profit du possesseur de bonne foi. Par conséquent, si la chose vendue a été affectée à titre de gage, et si, au moment de l'acquisition de son droit, le créancier nanti était de bonne foi, le droit réel censé retenu sur cette chose au profit du vendeur ne lui est pas opposable, et le vendeur ne peut pas exercer son privilège au préjudice du créancier nanti. C'est ainsi que nous avons décidé que le privilège du vendeur doit se classer après tous les privilèges dont le fondement

est une constitution expresse ou tacite de gage, et on comprend facilement que le vendeur sera toujours primé par le bailleur sur le prix de la chose vendue.

La troisième des causes qui enlèvent au privilège du vendeur une grande partie de son utilité pratique, est indépendante de la règle : *En fait de meubles, la possession vaut titre*, mais elle résulte d'un autre principe de notre droit, du principe posé par l'art. 2133 C. civ., que l'hypothèque s'étend aux accessoires de l'immeuble hypothéqué. En vertu de ce principe, nous l'avons vu, la jurisprudence décide que le vendeur ne peut pas exercer son privilège à l'encontre des créanciers hypothécaires, lorsque la chose vendue a été immobilisée par destination. C'est donc là une nouvelle cause de déchéance du privilège de l'art. 2102-4° C. civ., dans les ventes de machines et d'appareils industriels destinés à être fixés à l'usine de l'acheteur, cause de déchéance que le législateur français pourrait facilement et utilement éviter en suivant l'exemple du législateur belge qui permet au vendeur d'appareils industriels d'exercer son privilège pendant deux ans à l'encontre des créanciers hypothécaires, pourvu que la vente ait été transcrite dans la quinzaine de la livraison sur un registre déposé spécialement à cet effet au greffe du Tribunal de commerce (art. 20 de la loi belge du 16 décembre 1851).

La faillite ou la liquidation judiciaire de l'acheteur empêchera enfin le plus souvent le vendeur d'effets mobiliers

de bénéficier du privilège que la loi lui accorde. En effet, le législateur n'a pas voulu que les créanciers qui n'ont, peut-être, traité avec l'acheteur que sur la foi de sa fortune mobilière fussent trompés dans leurs prévisions en voyant l'un d'eux dont le privilège ne se manifeste par aucun signe extérieur, élever la prétention d'être payé à l'exclusion des autres sur le prix d'une chose qui se trouvait depuis longtemps, peut-être, dans le patrimoine du débiteur. C'est pourquoi, l'art. 550 C. co. interdit au vendeur d'effets mobiliers d'exercer contre la masse des créanciers de la faillite le privilège de l'art. 2102-4° C. civ. Cette déchéance n'a pas, d'ailleurs, pour effet, de rendre désespérée la situation du vendeur, car celui-ci peut stipuler une sûreté spéciale, et, notamment, un nantissement, pour garantir le paiement de son prix de vente.

Appliqué aux cessions d'offices ministériels, le privilège du vendeur est souvent rendu inefficace par la destitution du cessionnaire puisque, comme nous l'avons dit, la jurisprudence n'admet pas que ce privilège soit reporté sur l'indemnité mise à la charge du nouveau titulaire nommé directement par le gouvernement. Ce système de la jurisprudence est conforme à la législation actuelle, car le privilège porte uniquement sur le droit de présentation dont le cessionnaire est dépouillé par l'effet de la destitution (art. 91, loi du 28 avril 1816), sans que la somme versée par le nouveau titulaire puisse être considérée comme sa représentation. Mais il est fort rigoureux pour le

vendeur qui n'a peut-être à se reprocher qu'un excès de confiance envers le cessionnaire, et nous souhaitons qu'une loi lui permette d'exercer son droit de préférence sur la somme d'argent payée par le nouveau titulaire, bien que cette somme d'argent ne représente pas la valeur du droit de présentation qui est seul grevé du privilège. Cette loi serait équitable et elle ne choquerait nullement la raison juridique, puisque l'art. 2 de la loi du 19 février 1889 permet aux créanciers privilégiés et hypothécaires de faire valoir leur droit de préférence sur l'indemnité d'assurance due à leur débiteur, alors que cette indemnité ne représente nullement la chose grevée du privilège ou de l'hypothèque.

Vu, le Professeur, *président de la thèse :*
Ch. CÉZAR-BRU.

Vu, le Doyen :
G. BRY.

Vu et permis d'imprimer :
Aix, le 10 mars 1904.
Le Recteur,
BELIN.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION

Pages

Des différentes garanties accordées au vendeur 11
Motif, fondement juridique et historique du privilège du vendeur 12

PREMIÈRE PARTIE

Conditions générales d'existence et d'exercice du privilège du vendeur

CHAPITRE PREMIER

Conditions d'existence

I. — Première condition : il faut une vente 15
II. — Deuxième condition : il faut une vente mobilière . . 17

CHAPITRE II

Conditions d'exercice

I. — Le privilège s'exerce sur le prix de la chose vendue . 21
L'exercice du privilège est subordonné à la possession de la chose vendue par l'acheteur 12
II. — Hypothèse où l'acheteur a revendu la chose mais ne l'a pas encore livrée. 26
III. — Hypothèse où la chose a été revendue et livrée à un acquéreur qui doit encore son prix 30
IV. — Hypothèse où la chose vendue a été détruite dans un incendie 33
Le privilège peut-il s'exercer malgré la transformation la chose? 35
V. — Hypothèse de l'immobilisation de la chose vendue . . 37
VI. — Sort du privilège en cas de faillite ou de liquidation judiciaire de l'acheteur 44

DEUXIÈME PARTIE

Du droit de revendication qui appartient au vendeur d'effets mobiliers

CHAPITRE PREMIER

Historique du droit de revendication

Pages

Du droit de revendication à Rome 52
Du droit de revendication dans notre ancien droit 54

CHAPITRE II

Fondement juridique du droit de revendication

§ 1. — *Système de Duranton.*

Exposition du système de Duranton 58
Réfutation de ce système 60

§ 2. — *Système de Troplong.*

Exposition du système de Troplong 62
Réfutation de ce système 63

§ 3. — *Troisième système.*

Exposition de ce système 65
Arguments qui militent en sa faveur 68

CHAPITRE III

Conditions d'exercice du droit de revendication

I. — Il faut que la vente soit faite sans terme 75
Critique de cette condition 76
II. — La revendication doit être faite dans les huit jours de la livraison. 78
Raison d'être de cette condition 79
III. — La chose vendue doit être encore en la possession de l'acheteur. 80
Cette condition est une application du principe de l'art. 2279 C. civ. 81
Conséquences qui en découlent 82
Le vendeur ne peut pas revendiquer contre un locateur de bonne foi 83

Pages

Le vendeur peut revendiquer malgré la saisie de la chose vendue faite par les créanciers de l'acheteur. . 84
Différence entre la revendication du vendeur et celle du locateur. 85
IV. — La chose vendue doit être dans le même état qu'au moment de la livraison. 85
Raisons que l'on donne ordinairement de cette condition 86
Critique de cette condition. 87

CHAPITRE IV

§ 1. — *Comment s'exerce le droit de revendication.* . . . 89
§ 2. — *Effets du droit de revendication exercé* 91
§ 3. — *De la déchéance du droit de revendication en cas de faillite ou de liquidation judiciaire de l'acheteur.* . . . 95

TROISIÈME PARTIE

Du rang du privilège du vendeur

CHAPITRE PREMIER

Comment se pose la question du rang du privilège du vendeur 99
Des différentes hypothèses qui se rencontrent lorsqu'on veut classer les privilèges mobiliers 100
Du concours des privilèges spéciaux entre eux. 101
Du concours des privilèges spéciaux et des privilèges généraux. 102

CHAPITRE II

Système qui compare les privilèges classe à classe. 106
Critique de ce système. 106
Objections spéciales au système qui donne la préférence aux privilèges généraux. 109
Objections spéciales au système qui donne la préférence aux privilèges spéciaux 116

Pages

CHAPITRE III

Système qui compare les privilèges l'un à l'autre 117
Classement des privilèges auquel conduit ce système. . . . 119
Hypothèse où un privilège prime exceptionnellement un autre privilège auquel la préférence est accordée en principe. 126
Hypothèse où il y a eu plusieurs ventes mobilières successives. 129
Hypothèse où il y a concours entre le vendeur d'un fonds de commerce et un créancier auquel ce fonds a été donné en nantissement 130

QUATRIÈME PARTIE

Règles spéciales à l'exercice du privilège du vendeur d'effets mobiliers dans les cessions d'offices ministériels

CHAPITRE PREMIER

Caractère et nature juridique des offices ministériels 135

CHAPITRE II

Conditions d'existence et d'exercice du privilège du vendeur dans les cessions d'offices ministériels

Sur quoi porte le privilège. 140
Comment il s'exerce 141
Le privilège ne porte que sur le prix de la première revente 143
Le privilège est éteint lorsque la créance du prix est sortie du patrimoine du cessionnaire. 146
La créance est éteinte par le paiement. 146
La créance a été cédée à un tiers de bonne foi. 148

CHAPITRE III

De la destitution et de la démission du cessionnaire ; de la suppression de l'office

§ 1. — *De la destitution.*

Notion sur la destitution 152
Le privilège est-il reporté sur l'indemnité mise à la charge du nouveau titulaire ? 153

Pages

Système de l'affirmative 154
Système de la négative 155
Système adopté par la jurisprudence 157
Conclusion sur la question 158

§ 2. — *De la démission.*

La démission laisse subsister le privilège du cédant 162

§ 3. — *De la suppression de l'office.*

Des différents cas où il peut y avoir suppression de l'office 164
Le privilège du cédant peut s'exercer sur l'indemnité versée par les collègues du titulaire dont la charge est supprimée 165

CINQUIÈME PARTIE

Du privilège accordé au vendeur de navire par l'art. 191-8° C. co.

CHAPITRE PREMIER

Du droit de suite qui appartient sur le navire à tous les créanciers

§ 1. — *Raison d'être de ce droit de suite* 169

§ 2. — *Causes d'extinction du droit de suite.*

Le droit de suite peut s'éteindre par voie principale 171
Il s'éteint à la suite d'une vente en justice 171
Il s'éteint aussi à la suite d'une vente amiable lorsque les trois conditions suivantes se trouvent réunies 172
Le navire doit avoir fait un voyage en mer 172
Ce voyage doit avoir été affectué sous le nom et aux risques de l'acheteur 173
Il doit se terminer sans opposition de la part des créanciers du vendeur 174

§ 3. — *Mode d'exercice du droit de suite.*

Les créanciers doivent adresser un commandement au débiteur et une sommation au tiers acquéreur 176
Le tiers acquéreur peut payer, délaisser ou se laisser exproprier 177
Il ne peut pas recourir aux formalités de la purge 178

Pages

CHAPITRE II

Notions sur l'hypothèque maritime

§ 1. — *Raison d'être de l'hypothèque maritime.* 180

§ 2. — *Comment l'hypothèque maritime prend naissance et comment elle se conserve.*

L'hypothèque maritime ne peut résulter que de la convention. 181
Elle doit être inscrite au bureau du receveur des douanes. 181
Jusqu'à quel moment l'inscription peut-elle être prise ? . . 180
Du droit de préférence et du droit de suite que confère l'hypothèque maritime. 183

CHAPITRE III

Du privilège qui appartient au vendeur de navire

§ 1. — *Fondement de ce privilège : comment il prend naissance.*

I. — Le privilège de l'art. 191-8° C. co. a le même fondement que celui de l'art. 2102-4° C. civ. 184
II. — Ce privilège ne peut résulter que d'une vente constatée par écrit. 185
L'acte écrit doit avoir date certaine. 187
Le privilège n'est soumis à aucune condition de publicité. 188
III. — Le vendeur n'est-il privilégié qu'autant que la vente a précédé tout voyage du navire ? 189

§ 2. — *Comment s'exerce le privilège.*

I. — Le commandement peut être fait au capitaine du navire. 191
II. — Du procès-verbal de saisie. 192

§ 3. — *Rang du privilège.*

I. — Concours entre les différents privilèges maritimes. . 194
II. — Concours avec des privilèges non prévus par le Code de commerce. 195

Pages

§ 4. — *Causes d'extinction du privilège.*

I. — Le privilège est-il soumis à une cause spéciale d'extinction ? 199
Système de la négative ; sa critique. 199
Tout voyage amène l'extinction du privilège. 200
II. — Le privilège est reporté sur l'indemnité d'assurance. 204
III. — Le privilège survit à la faillite de l'acheteur. 208

Conclusion 211

Marseille. — Imprimerie Marseillaise, rue Sainte, 39